

UNIVERSITÉ DE PARIS
FACULTÉ DES LETTRES ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES

L'ENTREPRISE INDUSTRIELLE EN UNION SOVIÉTIQUE

THÈSE POUR LE DOCTORAT ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

présentée et soutenue

PAR

Mademoiselle Eveline VERRE

Membres du Jury

Président : M. Pierre LASSEGUE

Suffragant : M. Georges LASSERRE

Suffragant : M. André MARCHAL

1964

PARIS
LIBRAIRIE SIREY

1965

**L'ENTREPRISE INDUSTRIELLE
EN UNION SOVIÉTIQUE**

UNIVERSITÉ DE PARIS
FACULTÉ DES LETTRES ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES

L'ENTREPRISE INDUSTRIELLE EN UNION SOVIÉTIQUE

THÈSE POUR LE DOCTORAT ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES
présentée et soutenue

PAR

Mademoiselle Eveline VERRE



Membres du Jury

Président : M. Pierre LASSEGUE
Suffragant : M. Georges LASSERRE
Suffragant : M. André MARCHAL

PARIS
LIBRAIRIE SIREY

1965

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation
aux opinions émises dans les thèses ; les opinions doivent être con-
sidérées comme propres à leurs auteurs.



INTRODUCTION

L'industrialisation rapide de l'Economie Soviétique a été assurée grâce à une centralisation très poussée. En outre, les méthodes mises en œuvre impliquaient que des choix politiques soient faits et que des priorités soient accordées à tels secteurs de l'Economie.

Or, s'il est incontestable que l'Union Soviétique est devenue une grande puissance industrielle, il est difficile d'affirmer que la croissance économique soit équilibrée : le secteur industriel a été développé au détriment du secteur agricole et, au sein de l'industrie même, la priorité a très largement été accordée à l'industrie lourde tandis qu'une place tout à fait seconde était reconnue à l'industrie légère¹.

Au stade de développement actuellement atteint par l'économie, il est vraisemblable que les méthodes et les conceptions en vigueur jusqu'à présent se révèlent impropres à assurer la poursuite de la croissance.

1. *Industrie.* — La distinction de l'Industrie en industrie lourde et industrie légère est propre à l'Economie soviétique, car si dans les pays industrialisés d'Occident on retient parfois la notion d'industrie lourde, qui englobe à la fois les industries extractives et les industries de base (sidérurgie, etc.), en revanche la notion d'industrie légère est pratiquement inexistante : on y distingue, en effet, les industries mécaniques, les industries de transformation, les industries textiles, etc.

En Union soviétique la définition, telle qu'elle ressort de l'encyclopédie de l'industrie et de la construction, répond à un critère de destination.

— Est appelée *Industrie lourde* (ou groupe A) = l'ensemble des branches qui produisent les moyens de production destinés soit aux industries de biens d'équipement (secteur I), soit aux industries de biens de consommation (secteur II).

— Est appelée *Industrie légère* (ou groupe B) = l'ensemble des branches qui produisent des biens de consommation, en d'autres termes, des biens, qui, au dernier stade de leur circuit de transformation, se trouvent prêts à être commercialisés auprès des particuliers. *Encyclopédie de l'Industrie de la Construction*, 1960. Cette définition de l'Industrie appelle quelques remarques.

a) Très approximativement, elle correspond à la distinction entre biens de production (soit des biens qui serviront ultérieurement à la production d'autres biens et par conséquent interviennent dans plusieurs cycles de production), et biens de consommation qui, en aucune manière, ne peuvent plus intervenir dans le processus de production et qui parfois se trouvent détruits par premier usage, tel est le cas des biens non durables.

b) Mais le critère même qui sert à différencier les biens de production des biens de consommation n'a pas en soi, une valeur absolue car, en fait, la classification dans telle ou telle catégorie, dépend beaucoup plus de l'usage final qui en sera fait que du type du bien considéré.

Ainsi dans l'optique occidentale une voiture automobile, sera, pour un particulier considérée comme un bien de consommation, tandis que pour une entreprise qui l'utilise à des fins d'exploitation, elle sera considérée comme bien d'équipement.

c) La définition soviétique manquant de rigueur à la fois technique et économique, et aucune précision n'étant donnée à ce sujet dans la littérature soviétique, il est donc très difficile de donner une interprétation satisfaisante de la conception soviétique de l'industrie.

Une interprétation, toutefois, serait susceptible d'apporter quelque précision en ce domaine, à savoir celle qui adopterait pour critère, l'intensité capitalistique :

La politique économique de l'U.R.S.S., étant, depuis l'origine du régime socialiste, fondée sur le développement massif des moyens de production et sur l'accumulation du capital, il serait assez tentant d'intégrer dans l'Industrie lourde, l'ensemble des industries nécessitant beaucoup de capital et peu de main-d'œuvre, l'Industrie légère, étant *a contrario*, l'ensemble des industries utilisant beaucoup de main-d'œuvre, et peu de capital.

Le critère, quoique déjà plus rigoureux que le précédent ne peut cependant suffire à une définition exacte, dans la mesure où, à l'heure actuelle, même les industries traditionnellement de main-d'œuvre, telles que les industries textiles, tendent de plus en plus à intégrer le progrès technique dans leur processus de production qui est un facteur important de l'accroissement de la productivité.

La complexité croissante de l'Economie, les besoins de plus en plus importants de la société conduisent les dirigeants soviétiques à développer la décentralisation en adoptant une planification un peu moins rigide et en élargissant les droits non seulement des organes locaux mais aussi des entreprises.

La question qui se pose, dans la période actuelle, à l'Union Soviétique peut être présentée de la manière suivante :

Dans le cadre d'une économie planifiée, quel degré d'indépendance peut-on reconnaître aux entreprises ?

Dans la mesure où il devient matériellement et techniquement impossible aux organes planificateurs d'avoir la connaissance exacte de la totalité des problèmes économiques, la planification ne doit-elle pas perdre en partie son caractère impératif, les plans — plutôt que d'imposer des contraintes aux entreprises — ne doivent-ils pas fixer des objectifs généraux à long terme, c'est-à-dire à 10 ou 20 ans, et non plus à 5 ou 7 ans ?

En d'autres termes, il s'agit de déterminer si les plans doivent ou non embrasser la totalité des indices d'activité des entreprises — production en volume et en assortiment, investissements, fonds de salaires, coûts de production — ou si, au contraire, ils ne doivent retenir que certains indices considérés comme fondamentaux ?

Jusqu'à ces dernières années, en raison de son caractère impératif très accentué, le Plan s'imposait à toute entreprise et constituait la seule base de référence : la gestion d'une entreprise s'appréciait en fonction du degré de réalisation du Plan ; le critère d'efficacité de l'exploitation était uniquement physique, à savoir la réalisation ou le dépassement du plan de production.

Or, ce système présentait de nombreux défauts tant du point de vue de la planification que de l'exécution : dans les cas où la production d'une entreprise est très diversifiée, il est rare que tous les produits sans exception soient planifiés ; en outre, le volume de production à fabriquer peut-être fixé en l'une quelconque des unités de mesure — poids, surface, dimension, roubles — Sur le plan de l'exécution, ce mode de planification se traduisait par une violation du plan d'assortiment : en effet, les résultats de l'entreprise s'appréciant essentiellement en fonction du degré de réalisation du plan de production, les entreprises avaient intérêt à fabriquer surtout les produits qui, dans l'unité de mesure retenue, permettaient d'obtenir le volume le plus élevé de production.

Or, ne retenir comme seul critère de la gestion qu'un critère physique avait ceci pour conséquence que la substitution s'effectuait en faveur des produits considérés comme les plus « avantageux » mais pas nécessairement les plus utiles ; de surcroît les entreprises faisaient le choix des produits à fabriquer en fonction de l'avantage qu'elles espéraient retirer quel que soit le coût d'une telle opération. Aussi, était-il fréquent que l'équilibre financier des entreprises n'étant pas réalisé, le déficit dût être comblé par des subventions budgétaires.

L'adoption, en 1929-1930, d'une méthode de gestion fondée sur l'autonomie comptable — le Khozraschët¹ — avait pour objectif la suppression des subventions budgétaires : chaque entreprise devait, par ses produits propres, couvrir ses charges d'exploitation. Toutefois, bien que le principe de l'équilibre financier fût admis, son application ne fut que très lente, la condition d'un intéressement matériel restant essentiellement la réalisation du plan. Or, la nécessité d'accroître le capital national a conduit les dirigeants soviétiques à adopter différentes mesures tendant à renforcer le Khozraschët. Ces mesures

1. Prononciation approximative : Roz-ras-tchott.

devaient être telles que les entreprises soient incitées, tout en respectant les objectifs quantitatifs du plan, à assurer leur propre rentabilité.

Cette étude se propose donc de montrer :

1° Ce qu'il faut entendre par « Khozraschët » et sur quels fondements théoriques il repose. Ceci fera l'objet de la première partie.

2° Ce qu'est une entreprise industrielle dans le cadre d'une économie planifiée, quels sont les problèmes d'exploitation qui se posent à l'entreprise et comment l'entreprise est amenée à les résoudre.

La deuxième partie de cette étude sera donc uniquement consacrée aux problèmes de gestion.

Quelles que soient les conclusions que l'on pourra tirer d'une telle étude, il en est une cependant qui s'impose, à savoir que l'Union Soviétique connaît actuellement une évolution quant à son économie, ce que confirment d'ailleurs les récentes mesures adoptées en vue d'assurer le développement de l'agriculture et de l'industrie chimiques et les déclarations de N. Khroutchev qui réaffirment le principe d'intéressement matériel et reconnaissent à la rentabilité une signification accrue¹.

1. Se reporter, à ce sujet, aux numéros de la *Pravda* des mois de décembre 1963, janvier et février 1964, dans lesquels sont publiés les discours tenus au cours des Plenums de décembre 1963 et de février 1964.

PREMIÈRE PARTIE

Le Khozraschët

LIVRE I

Théorie du Khozraschët

TITRE PREMIER

Le Khozraschët d'entreprise

Le niveau de développement économique auquel parvient actuellement l'Union Soviétique exige que des formes spécifiquement économiques soient adoptées pour la direction de l'Economie.

La conception à base d'ordre qui prévalait jusqu'à présent avait pour effet de subordonner les phénomènes économiques à des considérations essentiellement administratives. Actuellement une tutelle étroite de l'Etat et une réglementation rigoureuse de la vie économique ne s'accordent plus avec la croissance économique.

La réforme de la gestion de l'industrie et de la construction, en 1957, avait pour but, non seulement de procéder à une réorganisation du système de gestion, mais encore de permettre les adaptations nécessitées par cette croissance.

La réforme de la gestion de l'Economie, en supprimant des unités intermédiaires, permettait aux organes centraux — organes de planification et de direction — de se rapprocher des centres d'exécution — les entreprises. Les Conseils d'Economie Nationale, les Sovnarkhozes, devaient donc avoir pour fonction essentielle la direction directe des entreprises, à savoir l'étude des problèmes se posant au niveau micro-économique : accélération du progrès technique, meilleure utilisation des capacités productives et des facteurs de production, développement à grande échelle de la spécialisation et de la coopération.

L'entreprise ne peut plus être considérée seulement comme un centre d'exécution des objectifs fixés par le Plan. Devant résoudre les problèmes que pose, en cours d'exploitation, l'exécution du Plan, l'entreprise doit pouvoir prendre les décisions nécessaires, parfois assez urgentes, sans avoir à recourir aux autorités supérieures.

La méthode qui est apparue susceptible de concilier et les objectifs du Plan et les problèmes d'exploitation est celle de l'Autonomie Comptable, le Khozraschët.

L'activité de l'entreprise, dont le cadre est défini par le Plan, est orientée d'abord vers la réalisation de ce Plan, mais aussi vers une utilisation rationnelle des facteurs de production.

L'exploitation doit être telle, qu'elle permette à l'entreprise à la fois de réaliser son plan de production aux moindres coûts et d'établir son équilibre financier. Qu'elle soit de type capitaliste ou de type socialiste, l'entreprise a besoin de stimulants. Ce peut être un stimulant d'ordre financier, le profit, ou d'ordre moral ; dans la plupart des cas, les deux sortes de stimulants jouent concurremment, la prépondérance étant accordée tantôt à l'une, tantôt à l'autre.

En économie socialiste, le jeu des stimulants est actionné par le principe d'intéressement matériel, en fonction duquel tout travailleur se trouve solidaire de l'entreprise au sein de laquelle il est intégré, et de ce fait, participe plus ou moins activement à la gestion de l'entreprise et donc à ses résultats d'exploitation.

Au cours de ces dernières années, le Khozraschët comme méthode de gestion a vu son rôle se renforcer dans les entreprises d'Etat de l'Industrie, par une suite de résolutions diverses prises, soit par les congrès, soit par les plenums du parti communiste¹.

« Il faut encore et toujours — a dit N. Khroutchev au XXI^e Congrès du Parti — renforcer le Khozraschët dans l'Industrie, la construction, les transports, l'agriculture »².

Mais que faut-il entendre par Khozraschët ?

Si les économistes soviétiques sont d'accord sur le principe même du Khozraschët, à savoir son utilisation en Economie socialiste, en revanche, les opinions sont assez divergentes quant à la nature du Khozraschët. L'étude théorique du Khozraschët pose un certain nombre de problèmes qui, en fait, sont peu élucidés ; ces problèmes peuvent être regroupés sous trois rubriques :

1. Problèmes du fondement théorique du Khozraschët :

Quelle est la nature du Khozraschët, dans quelle mesure peut-on affirmer qu'il est une catégorie économique, ou une méthode de gestion planifiée ?

2. Problèmes des « règles » auxquelles est soumis le Khozraschët.

3. Problèmes de gestion : fonctions de l'entreprise auxquelles doit répondre le Khozraschët³.

Pour comprendre l'origine du Khozraschët, il faut en tracer l'évolution historique ; dès les premières années du régime socialiste, posé par Lénine, le principe du « centralisme démocratique » servira de base au développement ultérieur du Khozraschët.

1. L'Industrie étant la branche motrice de l'Economie Nationale, c'est essentiellement sur les problèmes de l'industrie que les planificateurs concentrent leur attention. Lorsque telle ou telle réforme paraît probante, elle est alors étendue aux diverses branches, aux différents secteurs, compte tenu de leur structure et de leurs fonctions propres.

2. N. KHRUCHTEV, *O Kontrol'nykh cifrakh razvitiya narodnogo Khozjajstva SSSR na 1956-65*. Gospolitizdat 1959, p. 48.

3. *Fonctions de l'entreprise*. — En 1^{re} approximation, les deux fonctions de l'entreprise auxquelles doit répondre le Khozraschët sont la fonction « productive » et la fonction financière.

Par *fonction productive* : il faut entendre la fabrication d'une production dont la nature dépend de la branche à laquelle appartient l'entreprise et dont le volume constitue, *a priori*, un objectif planifié et *a posteriori*, un critère de gestion à savoir le degré de réalisation du plan.

Quant à la *fonction financière* : elle implique que l'entreprise assure la couverture de ses charges par ses ressources propres, en d'autres termes qu'elle réalise un bénéfice.

Le Khozraschët (ou autonomie comptable), notion très complexe et donc très difficile à définir avec rigueur, est alors conçu comme une méthode telle que, par le biais de certaines techniques, dont, notamment, l'intéressement matériel, elle incite les entreprises à une gestion saine, ce qui signifie la réalisation de la production maxima aux coûts minima. Bien que non formulée explicitement et que suscitant actuellement des controverses très vives, on peut dire que la notion d'optimum économique est sous-jacente à la notion de Khozraschët.

SECTION I

ÉVOLUTION HISTORIQUE

A. — PRINCIPE FONDAMENTAL : LE CENTRALISME DÉMOCRATIQUE

Etabli par Lénine en 1918, le principe du centralisme démocratique implique que la « direction de l'Economie soit centralisée, mais que par ailleurs, soit développée l'activité créatrice des organes locaux et des travailleurs, en matière d'exécution »¹.

Ce principe découle de la nature même des moyens de production, en régime socialiste. En effet, ceux-ci, étant propriété sociale, exigent une centralisation de la direction de l'Economie ; cependant organes locaux et entreprises doivent disposer d'une certaine marge d'initiative et d'indépendance.

En d'autres termes, le centralisme démocratique traduit, d'une part, la centralisation de la direction, au moyen de la planification ; d'autre part, la décentralisation de la gestion².

« Une bonne direction de l'Industrie sur la base du centralisme démocratique exige l'unité de la direction politique et économique — unité qui est réalisée dans la politique du gouvernement et de sa force dirigeante : le Parti Communiste »³.

Or la politique économique du Parti et du Gouvernement s'exprime dans les Plans Nationaux.

Le Plan émet des directives qui ont force de loi. Mais à la centralisation dans la planification, s'oppose la déconcentration dans l'exécution du Plan⁴.

1. V. I. LÉNINE, *Œuvres*, t. 27, p. 181 (en Russe).

2. *Perestroïka Upravlenija promychlennost'ju i stroitel'stvom v SSSR*, p. 5 et 6, Moscou, 1958.

3. *Democratitcheskij Centralizm Osnova upravlenija socialistitcheskoj promychlennost'ju*, Moscou, 1957, p. 23.

4. Le terme « déconcentration » est, ici, utilisé de préférence au terme « décentralisation ».

En effet, si l'on se réfère au Droit administratif, les définitions de ces deux termes, quoique très proches l'une de l'autre, sont cependant nuancées :

- 1) La « décentralisation » est l'action de transférer un pouvoir de décision à une autorité jouissant d'une certaine indépendance par rapport au pouvoir central. La décentralisation confère un pouvoir de décision à des autorités élues qui ne sont pas dans la dépendance hiérarchique du pouvoir central.
- 2) La « déconcentration » est l'action de déléguer aux représentants du Gouvernement, dans les départements — (les provinces ou les régions) — des décisions réservées auparavant au pouvoir central. Les pouvoirs de décision sont donc attribués à des *agents locaux dépendant du pouvoir central*.

Le terme de déconcentration convient donc davantage pour une économie de type socialiste, puisque les autorités locales, tout en jouissant d'une certaine indépendance, sont toutefois subordonnées au pouvoir central.

En outre, dans la conception soviétique, la déconcentration doit s'entendre non seulement dans une optique exclusivement administrative, mais aussi dans une optique économique, puisque les organes locaux sont chargés des problèmes de gestion micro-économique.

Une des manifestations concrètes de cette déconcentration est « L'Autonomie Comptable », méthode qui reconnaît à l'entreprise une indépendance de gestion, mais qui, par ailleurs, définit tout un système de relations entre l'entreprise et le Gouvernement, entre l'entreprise et d'autres organismes économiques.

Le centralisme démocratique suppose, en outre, qu'il y ait participation active de tous les travailleurs, collectivement et individuellement, tant à la production qu'à la gestion ; cette participation est d'ailleurs stimulée par un système de primes.

Que ce principe soit, théoriquement, à la base de l'Economie socialiste, est peu contestable.

Ce qui apparaît beaucoup plus contestable, c'est la participation réelle des travailleurs.

En fait, il s'agit beaucoup plus d'une participation à la production que d'une participation à la gestion¹.

1. Cette participation des travailleurs est mise en œuvre par le biais de l'*Emulation socialiste*, qui constitue non seulement un stimulant à la productivité des ouvriers et employés — au moyen d'un système de primes attribuées en fonction de l'exécution ou du dépassement des objectifs planifiés — mais aussi un moyen de contrôle. Pour favoriser le développement de l'émulation socialiste, une grande importance est accordée à la publicité ainsi qu'à la publication des résultats obtenus par les travailleurs, soit par leur activité personnelle, soit grâce à un travail d'équipe.

Quant au contrôle sur l'activité de l'entreprise, l'émulation socialiste en permet l'exercice, dans la mesure où les ouvriers, liés par les engagements qu'ils prennent quant à la réalisation des objectifs du Plan, sont rendus responsables non seulement de leur activité personnelle, mais aussi des résultats d'exploitation de l'entreprise.

Pour exercer leur contrôle, les travailleurs disposent de trois moyens : le premier consiste en des critiques, adressées sous forme de lettres et pouvant être publiées dans la presse, qui dénoncent les actes ou les mesures allant à l'encontre des directives du Parti et du Gouvernement. Le deuxième est mis en œuvre grâce à des conférences permanentes de production au cours desquelles sont examinées les principales questions économiques. Les fonctions de ces conférences permanentes, précisées par une résolution du 9 juillet 1958, consistent à garantir la bonne gestion de l'entreprise, d'une part, à participer à l'élaboration et à l'amélioration des plans au sein de l'usine, d'autre part. Quant au troisième moyen, il se traduit par le recours possible au Parti Communiste dont le rôle est particulièrement important en économie socialiste, puisque, en fait, c'est le Parti Communiste qui dirige toute la vie économique du pays.

A cette fin, le Parti place à chaque échelon des administrations et dans toutes les entreprises, des représentants qui ont le droit et le devoir d'en surveiller la gestion.

— C. E. KAMENICER, *Organizacija i planirovanie socialističeskogo promychlennogo predpriatija*, p. 112, Gospolitizdat, 1950.

— *Revue mensuelle du C.N.O.F.* — Article de M. Guy HASSON, « Coups d'œil sur l'entreprise soviétique », p. 18, 34^e année, n° 6, juin 1961.

— G. SLUCKIJ, *Organizacija socialističeskogo sovetnovenija na promychlennom predpriatii*, 1957.

Afin de favoriser le développement de l'émulation socialiste, une résolution prise le 13 septembre 1946 par le Conseil des ministres de l'U.R.S.S. institua un Fonds d'émulation socialiste qui devait permettre une attribution de primes aux travailleurs.

« L'émulation socialiste est la volonté au travail de millions d'être vivants et leur aptitude à travailler selon de nouveaux principes » (STALINE, *Questions du Léninisme*, 11^e édit., 1953, p. 383).

C'est donc un mouvement de masse dont les premières initiatives sont dues à Lénine, qui, en 1918, insistait sur la nécessité d'organiser l'émulation avec, pour critère, l'accroissement de la productivité du travail.

Dans les premières années du régime, la productivité du travail, loin de s'élever, diminuait :

Sur la base 100 = 1913, le rendement annuel par travailleur à prix constants :

— en 1917, était tombé à 68 % de ce niveau ;

— en 1918, il ne représentait plus que 42 % ;

— en 1919, il était à peine de 22 %.

(cf. TRUDY, *C.S.U.*, t. XXVI, M. 1926, p. 64).

Cette émulation socialiste se manifesta successivement :

— par les « Samedis Communistes » (les partisans faisant volontairement des heures supplémentaires, le Samedi, sans rémunération correspondante),

Ce qu'il importe de souligner c'est que l'introduction du Khozraschët dans les entreprises a libéré les organes centraux d'un certain nombre de problèmes de gestion — désormais considérés du ressort des sovnarkhozes et des organes locaux. De ce fait, les organes centraux peuvent, plus spécialement, se consacrer aux problèmes de planification.

Au cours des chapitres suivants, nous nous efforcerons de montrer ce qu'est la notion de Khozraschët et quelle peut être son efficience sur l'exploitation de l'entreprise.

B. — INTRODUCTION DU KHOZRASCHËT

Soulevant à la fois un problème économique (répartition des ressources disponibles en fonction des objectifs du Plan) et un problème financier (sources de financement), le développement économique fut, dès la fin de la Révolution, assuré au moyen de subventions budgétaires. Ce système, s'il présentait l'avantage de favoriser la meilleure utilisation possible des facteurs de production, alors en quantité limitée (ressources naturelles, capital, travail), avait cependant l'inconvénient, assez grave, de constituer pour le Budget une charge très lourde et, en outre, de freiner le développement des entreprises qui, assurées de recevoir les ressources nécessaires, étaient de ce fait peu incitées à améliorer leurs indices d'activité.

La réorganisation, dont la nécessité avait pourtant été pressentie autour des années 1920-1929, connaîtra une évolution très lente.

La réforme qui, dès 1929, introduisait la méthode du Khozraschët dans l'économie, avait pour objectif de faire réaliser, par les entreprises, leur équilibre financier ; et cependant jusqu'en 1950-1956, les entreprises jouiront encore largement des subventions budgétaires, bien que, en théorie, celles-ci aient été supprimées.

Les étapes du développement du Khozraschët peuvent être ramenées à trois grandes périodes :

- La première période s'étend de la révolution d'octobre à l'année 1929 : au cours de cette période on instaure la nouvelle politique économique (1921), on pose les principes fondamentaux du Khozraschët.
- La deuxième période, 1929-1932, au cours de laquelle est exécuté le premier plan quinquennal (1928-1932), est marquée par une intensification du Khozraschët, l'entreprise étant alors reconnue personne morale.

— en 1929, par les « Brigades de Choc » (dont le but était l'augmentation de la quantité de produits fabriqués),

— en 1934, par les « Travailleurs d'Elite » qui recherchaient non pas la quantité mais la qualité,

— en 1935, par le mouvement « Stakhanoviste », sur l'initiative de Stakhanov qui avait voulu faire une synthèse des formes et méthodes d'émulation antérieurement existantes.

Le fonds d'émulation socialiste qui s'était développé en même temps, fut, en 1951 (IV^e Plenum VC. SPS) subordonné, pour sa constitution, à la réalisation des indices quantitatifs et qualitatifs.

Le fonds d'émulation socialiste est dépensé à raison de 70 % du montant total, pour l'octroi de primes individuelles dont 50 % sont destinés aux ouvriers dits d'avant-garde.

Les 30 % restants sont consacrés à l'amélioration de services publics, à la construction de logements...

Chaque année, en moyenne, ce fonds représente de 600 à 700 millions de roubles.

Actuellement la forme la plus active d'émulation socialiste est celle des « Jeunesses Communistes » (Komsomol'ci), dont l'objectif n'est plus seulement l'Economie mais la politique (L'Instauration du Communisme).

— Cf. *Moskovskij Komsomolec*, 20 novembre 1958.

- Enfin, la troisième période qui débute en 1933 et se poursuit jusqu'en 1956, approximativement, est celle du plein développement du Khozraschët et de sa mise en œuvre effective.

Il serait possible, dans cette même partie, de mettre l'accent sur l'évolution actuelle, et dont la « nouvelle » phase s'ouvre en septembre 1962, avec la réforme envisagée par les économistes soviétiques relative à la direction de l'Economie et à l'intéressement des entreprises.

Toutefois, il paraît plus opportun de traiter séparément cette question, qui, en fait, constituera la conclusion de cette étude. Ce choix de plan se justifie puisque les réformes proposées en ce domaine marquent un tournant, peut-être décisif, dans la politique économique de l'U.R.S.S., dans la mesure où :

- 1) elles tendent à réviser les positions classiques des dirigeants — positions fondées sur les principes marxistes-léninistes —
et où

- 2) elles posent à nouveau le problème des critères d'efficacité, au sein de l'entreprise.

La nécessité d'une profonde réforme se fait actuellement sentir mais l'orientation qu'il faut lui donner est très controversée.

PÉRIODE 1917-1929 : NOTION DE KHOZRASCHËT

A ce sujet : cf. I. A. GLADKOV, *Voprosy planirovanija sovsetskogo Khozajstva v 1918-20*. Gospolitizdat M., 1951, p. 429-447.

la création du Conseil Suprême de l'Economie Nationale (VSNKh) le 15 décembre 1917, en second lieu, l'adoption du Khozraschët en 1921.

§ 1. — Le décret du 15 décembre 1917

Ce décret créait le Conseil Suprême de l'Economie Nationale (VSNKh), dont la fonction consistait à établir les Plans généraux du développement de l'industrie et des autres branches, et à examiner les questions relatives à l'organisation de la production ainsi qu'à l'approvisionnement des entreprises¹.

La direction des entreprises était confiée aux « Directions principales » — les glavkis — qui étaient subordonnées soit à la section de production correspondante, soit directement au praesidium du Conseil Suprême. Par une résolution du VSNKh en date du 16 mars 1918 : « sur la gestion des entreprises nationalisées »², les droits des glavkis furent élargis : il appartenait, désormais, à ces glavkis d'établir les objectifs de production de chaque entreprise, de répartir les matières premières, de tenir la comptabilité et d'exercer un contrôle sur les entreprises.

Ainsi pendant la période du Communisme de guerre, les glavkis représentaient les principaux organes de gestion de l'industrie, leurs fonctions se trouvant étroitement liées à la planification de l'activité des entreprises. Mais, ce faisant, l'initiative des entreprises était paralysée.

Toutefois une distinction doit être établie entre les entreprises elles-mêmes : en effet une catégorie d'entreprises dépendait directement de l'Etat ; une autre catégorie en était indépendante³.

Les entreprises appartenant au premier groupe étaient tenues de verser intégralement leur production au Fonds National ; le seul droit qui leur était reconnu était celui d'utiliser pour leurs besoins propres, une fraction de leur production, évaluée aux prix du marché, et ce, dans les limites imposées par les normes qui leur avaient été fixées.

Quant aux entreprises du second groupe, elles pouvaient, en toute liberté, vendre leur production aux prix du marché.

Lors du passage à la N.E.P. (en 1921), à la fin de la guerre civile, le Parti et le Gouvernement se virent contraints d'élargir les droits des organes économiques locaux et de réorganiser les méthodes de direction.

§ 2. — La réforme de 1921

Les nouvelles orientations de la politique économique se trouvent énoncées dans deux résolutions, dont l'une émane de la XI^e Conférence du Parti tenue en décembre 1921, et l'autre, du Congrès des Conseils de l'Union Soviétique réuni du 21 au 28 décembre 1921.

De ces deux résolutions, il ressort que :

a) La direction de l'Industrie doit être consolidée par une observation rigoureuse du Plan National.

1. *Partijnaja zhizn'* (La Vie du Parti), n° 4, févr. 1957.

2. *Narodnoïé Khozjajstvo VSNKh*, n° 2, 1918, p. 46.

3. *Voprosy sovetskogo grazhdanskogo prava*, 1929.

Ce Plan devait être élaboré compte tenu d'une part des facteurs de production existants, d'autre part du budget de chaque entreprise d'Etat.

b) L'Autonomie comptable doit constituer la méthode fondamentale de gestion, pour l'industrie tout entière.

Ainsi, au début de la N.E.P., toutes les entreprises, qu'elles soient ou non sous la dépendance de l'Etat, devaient jouir d'une certaine autonomie de gestion, mais, cependant, ne possédaient pas la personnalité juridique.

Seul le Trust — intégration horizontale d'entreprises de même nature et organisme public d'Etat — était considéré comme une personne morale.

Son rôle était :

- de coordonner et de diriger la production des entreprises qui lui étaient subordonnées ;
- de les approvisionner en toutes matières nécessaires à leur exploitation ;
- d'assurer l'écoulement de leur production.

Le trust constituait donc le principal organe de gestion et d'administration, sur le plan économique. Toutefois, il s'intéressait davantage à son activité commerciale qu'aux problèmes de production et de technique. De ce fait, les Syndicats, groupements créés dès 1922, aux fins d'assurer uniquement l'écoulement de la production, virent-ils leurs droits de contrôle s'accroître dans le domaine de la distribution¹.

En 1922, une résolution du Comité Central du Parti Communiste² souligne que « dans un proche avenir, le type d'entreprises fonctionnant sur la base de l'Autonomie Comptable doit devenir le type dominant, sinon exclusif »³.

Une première généralisation est effectuée en 1927 par le Congrès des Conseils de l'Union qui introduit le Khozraschët dans les usines, fabriques et mines⁴.

En conséquence, une partie des économies réalisées — le calcul étant obtenu par différence entre le prix de revient planifié et le prix de revient effectif de l'entreprise — était laissée à la libre disposition du directeur pour les besoins de l'entreprise.

Par ailleurs chaque entreprise, dont l'activité est définie par un Plan industriel et financier, et dont l'exploitation était assurée grâce à des ressources matérielles et monétaires propres, était tenue de tenir sa comptabilité et donc d'établir son propre bilan⁵.

Cependant toutes les transactions et opérations effectuées par le directeur, devaient l'être au nom du trust et par procuration : l'entreprise n'était pas sujet de droit ; l'autonomie comptable dont elle jouissait était purement interne et ne lui donnait pas le droit de contracter en son nom propre.

1. En 1922, furent créés les Syndicats « commerciaux », sur initiative des trusts eux-mêmes, pour tenter de pallier « la crise des ventes » qui se manifestait à cette époque. C'était la première tentative instituée pour résoudre les problèmes du système commercial.

Une fois formés, les syndicats furent reconnus par le VSNKh (Conseil suprême de l'Economie nationale), pour leurs activités commerciales. Mais leur formation relevait de la propre initiative de l'Industrie, et non d'un plan d'organisation imposé par les autorités centrales.

Par leur constitution, ces syndicats étaient semblables à tout syndicat quelconque, ou à tout cartel ; leur capital était formé des actions souscrites par les différents trusts participant à leur création.

Leurs fonctions initiales étaient exclusivement commerciales, mais par la suite se diversifièrent.

— Maurice DOBB, *Soviet Economic Development Since, 1917*, London, 2^e édit., 1949, p. 157-158.

— C.K.R.K.P. (b).

3. LÉNINE, *Œuvres*, t. 33, p. 160 (en russe).

4. Cf. notamment : « KPSS v rezoljucijakh i rechenijakh siezdov, konferencij i plénumov CK », t. I, Gospolitizdat, 1953, p. 604.

5. D'où le nom de « Khozraschët » qui, littéralement, signifie : Bilan commercial, rendement commercial.

Au début du premier plan quinquennal, en 1928, il existait donc quatre organismes à fonctions économiques : l'entreprise, le trust, le syndicat, la direction principale du VSNKh.

Or, ce système présentait de nombreux défauts :

1° Les directions principales, séparées des entreprises par des organes intermédiaires, ne pouvaient avoir une connaissance directe des problèmes se posant au niveau des entreprises et, par conséquent, commettaient des fautes dans la gestion de la production.

2° Les Syndicats, dont la fonction ne devait être qu'une fonction de distribution, étendirent d'eux-mêmes leurs droits à la planification et à l'approvisionnement. Il en résulta une concentration progressive, entre leurs mains, de la direction de l'Industrie.

Un tel système devait donc obligatoirement provoquer des conflits de compétence entre les directions principales et les syndicats et par suite une paralysie de l'activité des entreprises.

C'est dans la résolution du Comité Central du Parti Communiste, en date du 5 décembre 1929, que fut définie la réforme fondamentale de l'économie des entreprises. Par cette réforme, une forme nouvelle d'entreprise était créée — l'entreprise d'Etat complexe : celle-ci devenait l'élément essentiel du système économique.

CHAPITRE II

PÉRIODE 1929-1932 : DÉVELOPPEMENT DU KHOZRASCHËT

Les deux réformes caractérisant cette période avaient pour but de définir les principes du Khozraschët et de délimiter son champ d'action.

§ 1. — La réforme de 1929

Le 5 décembre 1929, le Comité Central du Parti Communiste (C.K. VKP), prit une résolution dont l'objet était « La réorganisation de la gestion de l'Industrie »¹.

« Le Khozraschët » constitue la méthode fondamentale de gestion, susceptible de permettre l'exécution des objectifs fixés par le Plan et définis par le Parti, le gouvernement et les organes supérieurs de direction ».

..... « Le Khozraschët permet aux entreprises de jouir de la personnalité juridique, favorise la rationalisation de la production, et l'amélioration de l'organisation de l'approvisionnement et de l'écoulement ».

La résolution du C. K. VKP (b) reconnaît donc que l'entreprise constitue désormais « l'unité de base » de la gestion de l'industrie.

Ainsi naît l'entreprise d'Etat complexe².

L'entreprise d'Etat complexe ne repose pas sur le principe de la hiérarchie économique, mais sur celui de la subordination administrative.

Désormais l'entreprise peut jouir de tous les droits attachés à la personnalité juridique, y compris dans les relations externes avec d'autres entreprises.

De cette résolution, trois points peuvent être dégagés :

- 1) Les Glavkis et les Syndicats disparaissent et
- 2) sont remplacés par des « Unions économiques » chargées de la direction de l'Economie selon un système *par branches*.

Les Unions étaient, par conséquent, des organisations indépendantes, fonctionnant sur la base de l'Autonomie Comptable. Elles héritaient de deux séries de fonctions : fonctions de réglementation qui étaient propres aux Glavkis ; fonctions de gestion relatives à l'écoulement et à l'approvisionnement, antérieurement confiées aux Syndicats.

1. — *Voprosy sovetskogo grazhdanskogo prava*, op. cit.

— *Résolution sur la réorganisation de la gestion de l'Industrie*. Article publié dans la *Pravda* du 14 décembre 1929.

— Comité central du P.C. (bolchevik).

2. *Organizacionnyé voprosy khozraschëta v promychlennosti*. Article de M. I. EL'IEVITCH, A. M. CHAKHNAZAROV, Léninegrad, 1933.

Par suite de la création de ces Unions, le rôle des trusts se trouva modifié¹ : dans certains cas les trusts ne devaient plus exercer, dorénavant, qu'une fonction de direction technique.

En d'autres cas — notamment en cas de dispersion territoriale — les trusts devaient, outre la fonction précédente, exercer une fonction de direction commerciale et financière.

Quant aux entreprises elles-mêmes, il fallut aussi distinguer : certaines entreprises entraient directement dans la composition de « l'Union d'Entreprises », et de ce fait perdaient leur personnalité juridique ; d'autres étaient autonomes et jouissaient pleinement des droits que leur conférait la personnalité juridique ; enfin des entreprises étaient totalement indépendantes de l'Union, sur le plan de la gestion, mais lui demeuraient subordonnées pour tous les problèmes de planification.

3) Le troisième point essentiel de cette résolution concerne le rôle attribué à l'entreprise en tant qu'unité de base de la gestion de l'industrie.

Les principes d'organisation de la gestion des entreprises se trouvaient donc posés et définis de la manière suivante :

— Passage à l'Autonomie Comptable, dans un très bref délai, de toutes les entreprises industrielles d'Etat, sans exception.

— Indépendance de gestion, totale, reconnue à l'entreprise, mais dans le cadre défini par le plan de production et le plan financier.

— Responsabilité pleine et entière de l'administration d'usine pour l'exécution des programmes.

— Extension des principes du Khozraschët aux divers ateliers et autres subdivisions de l'entreprise.

— Obligation pour l'ensemble des travailleurs de procéder à l'examen des résultats d'exploitation des entreprises au cours de conférences de production périodiques.

De tels principes paraissaient rationnels, mais furent, en fait, difficilement applicables.

Durant cette période, plusieurs Unions comprenant de 100 à 200 entreprises, ne purent s'acquitter des fonctions qui leur avaient été assignées. Il y avait, en effet, impossibilité matérielle pour les dirigeants de telles Unions de connaître exactement le niveau de production ou la situation financière de leurs entreprises.

Pour pallier ces erreurs de gestion, d'abord Staline en 1931², puis Malenkoff dans le rapport de la XVIII^e Conférence du Parti, formulèrent les mesures propres à éliminer ces défauts. Il s'agissait alors de mettre l'accent sur l'abaissement du prix de revient de la production, l'élévation de la productivité du travail — mesures qui devaient conduire d'une part au renforcement de la « Direction unique », et d'autre part à l'émulation socialiste.

Le principe d'intéressement matériel devenait alors le corollaire du Khozraschët. A cette première tentative de perfectionnement devait succéder la réforme de 1932.

1. *Razvitié organizacionnykh form upravlienija promychlennostju SSSR*, Gosjurizdat, Moscou, 1958, p. 37.

2. STALINE, *Questions du Léninisme*, édit. 11^e, p. 329 (en russe).

§ 2. — La réforme de 1932

Les résolutions du Comité Central exécutif (C.I. K.) et du Conseil des Commissaires du Peuple (S.N. K.), en date du 5 janvier 1932, supprimèrent le Conseil Suprême de l'Economie Nationale, et en remplacement de ce conseil, créèrent des Commissariats du Peuple, pour l'industrie lourde, l'industrie légère, l'industrie forestière. Au sein de ces Commissariats, des Glavkis devaient assurer la direction des différentes branches industrielles.

Enfin, conformément à la décision du XVII^e Congrès du Parti (janv.-févr. 1934), les groupements en Unions étaient supprimés et les trusts furent à nouveau subordonnés aux glavkis.

CHAPITRE III

PÉRIODE 1932-1956 : PERFECTIONNEMENT DU KHOZRASCHËT

La réforme de 1932 eut pour effet d'instituer un système de gestion, non plus à trois degrés — glavkis, trusts, entreprises — mais à deux degrés — entreprises, glavkis. Les centres de décision se trouvaient de ce fait rapprochés des centres d'exécution ; et au cours des vingt années qui suivent, diverses résolutions préciseront les caractéristiques propres de l'entreprise.

En 1934, une résolution du Conseil des Commissariats du Peuple établit les modalités de la « conclusion des contrats », et les règles édictées en ce domaine constituent encore la base des relations contractuelles des entreprises.

En 1936, une disposition relative au « Fonds du directeur », laisse à la disposition du directeur un pourcentage déterminé du bénéfice planifié et du sur-profit¹, qui doit être utilisé conformément aux intérêts de toute l'entreprise².

Mais ce qu'il importe de souligner c'est le rôle croissant de l'entreprise au sein de l'Economie : la personnalité juridique lui est définitivement acquise et son indépendance de gestion s'étend non plus seulement à ses opérations internes de production, mais aussi à ses rapports externes.

En 1940 et 1950, diverses mesures tendent à renforcer le rôle du Khozraschët :

- Réforme des prix de gros et suppression des subventions gouvernementales.
- Renforcement de l'intéressement des entreprises aux résultats d'exploitation.
- Amélioration des relations « commerciales » entre entreprises.
- Création d'un système de rémunérations par primes en faveur des ingénieurs et techniciens.
- Perfectionnement de la planification quant aux indices qualitatifs de la production, sur la base de normes moyennes progressives³.

Il est certain que le degré et les formes d'indépendance garantie par l'Autonomie Comptable, diffèrent selon les branches de l'Economie, mais en règle générale, toutes les entreprises deviennent sujet de droit.

1. Les problèmes relatifs au bénéfice, au prix de revient, au sur-profit seront soulevés ultérieurement lors de l'étude de la gestion financière.

Notons seulement que le sur-profit (ou bénéfice réalisé en sus du plan) représente la différence entre le bénéfice planifié et le bénéfice effectivement obtenu par l'entreprise, au cours de l'exploitation.

2. *Directives du Comité central du Parti Communiste et du Gouvernement soviétique*, Gospolitizdat, 1957, t. 4, p. 511.

3. *Voprosy Ekonomiki* (Questions d'Economie), 1951, n° 2. — Article de D'JATCHENKO, *Le Khozraschët, méthode socialiste de gestion*.

— Cf. la définition des normes moyennes progressives, 1^{re} partie, titre II.

Quelle portée peut-on reconnaître au Khozraschët ? Pour quelle raison, depuis le début du régime socialiste s'efforce-t-on, non seulement d'en préciser les caractéristiques, mais encore de le renforcer tant en extension — en l'introduisant dans toutes les branches et dans tous les organismes extérieurs — qu'en profondeur — en l'appliquant, dans le cadre même de l'entreprise à toutes les subdivisions, ateliers, sections, brigades ?

Indépendamment des problèmes d'ordre essentiellement théorique — qui seront posés au cours des prochains chapitres, sans être, hélas, résolus de façon totalement convaincante — il est incontestable que la portée du Khozraschët est grande en économie socialiste, dans la mesure où il tend à perfectionner les méthodes d'exploitation et à introduire des méthodes plus rationnelles d'utilisation des facteurs de production.

De l'évolution historique quels enseignements peut-on tirer quant au Khozraschët ?

1) L'entreprise, fonctionnant sur la base du Khozraschët, possède la personnalité juridique et donc peut contracter en son nom propre avec une tierce personne ; par conséquent elle porte la responsabilité de ses actes.

2) Les subventions gouvernementales étant supprimées, l'entreprise doit, par son exploitation, couvrir ses charges par ses produits propres¹. En d'autres termes, l'entreprise doit obtenir un bénéfice dont le montant doit être au moins égal, sinon supérieur, à celui du bénéfice prévu par le Plan.

3) Le Khozraschët a une portée « opérationnelle » en ce sens que sa mise en œuvre, dans le cadre de l'entreprise, donne à celle-ci la possibilité de réaliser « dans l'intérêt de la société les meilleurs résultats aux moindres coûts »², compte tenu de la rareté relative des ressources.

Au problème du Khozraschët sont donc étroitement liées les questions de prix et de prix de revient.

Bien que la nature du Khozraschët ait soulevé un grand nombre de controverses — que l'on peut considérer comme assez doctrinales — il convient cependant de voir quelle peut être cette nature et quels concepts théoriques peuvent servir de base à l'Autonomie Comptable, dans un régime socialiste.

1. Ces termes de « Charges et produits *propres* » peuvent surprendre pour une entreprise de type socialiste à laquelle, théoriquement, rien n'appartient en propre. Nous nous expliquerons ultérieurement sur les restrictions à apporter et sur le sens à donner à cette expression.

2. *Materialy XXII^e sjezda KP.SS.*, Gospolitizdat, 1962, p. 387 (Matériaux du XXII^e Congrès du Comité central du Parti Communiste).

SECTION II

NATURE DU KHOZRASCHËT

La nature du Khozraschët est l'une des questions les plus controversées par les économistes soviétiques, et les problèmes qu'il soulève n'ont, en quelque sorte, pas été résolus. Les solutions qui ont été apportées, semblent, pour la majorité, peu satisfaisantes :

D'une part la discussion qui s'élève à ce propos tourne autour de la question : le Khozraschët est-il une catégorie économique ou est-il une méthode de gestion planifiée ? Or cette question relève beaucoup plus des interprétations que donnent les économistes du Khozraschët que de sa nature réelle.

D'autre part la recherche des « lois » (ou principes) qui régissent le Khozraschët, si elle révèle bien à quelles règles est soumise l'Economie socialiste, n'aboutit cependant pas à une théorie constructive qui tendrait à démontrer et à expliquer l'utilisation d'une méthode telle que l'Autonomie Comptable, en Economie socialiste.

A. — CONTENU THÉORIQUE DU KHOZRASCHËT

Le problème soulevé par les économistes consiste à savoir si le Khozraschët est une catégorie économique objective et comme telle est du domaine de l'Economie politique, ou s'il n'est qu'un élément de la politique économique, soit une méthode de gestion¹.

Des positions extrêmes adoptées par les économistes on peut en retenir deux qui caractérisent chacune des deux conceptions. Il existe plusieurs définitions en fonction de l'optique adoptée — économique, sociale ou même politique — mais ce ne sont, en fait, que des variantes des conceptions fondamentales.

Quelles sont donc ces conceptions ?

1. Ces questions ont particulièrement été étudiées au cours d'une Conférence sur le « Khozraschët », qui s'est tenue à Sverdlovsk en février 1958. A cette Conférence participaient de nombreux économistes soviétiques, dont certains très renommés : TATUR, TURIECKIJ, GOTLOBIER. Cette Conférence a été publiée sous le titre *Théorie et pratique de l'Autonomie Comptable* (en russe), 1958.

CHAPITRE PREMIER

LE KHOZRASCHET EN TANT QUE CATÉGORIE ÉCONOMIQUE

« L'Autonomie Comptable en tant que catégorie économique du socialisme est une nécessité objective imposée par une bonne direction de l'Economie dans l'intérêt de la société tout entière, et réalisée au moyen de rapports commerciaux et monétaires, ainsi que par la mise en œuvre de l'intéressement matériel de chacun aux résultats de son travail »¹.

Dans la terminologie socialiste, les catégories économiques sont des concepts qui expriment les rapports sociaux et économiques (de production) des individus. Si l'on considère le Khozraschët comme une catégorie économique, il faut montrer ceux de ses aspects qui traduisent les rapports de production existant en régime socialiste².

Ces rapports de production concernent :

- les formes d'appropriation des moyens de production,
- la situation des différents groupes sociaux dans la production et leurs relations réciproques,
- les formes de répartition des produits.

Dans cette optique, le problème est de savoir comment le Khozraschët utilise ces rapports de production et sous quelles formes.

Le Khozraschët est fondé sur la propriété sociale des moyens de production et certaines relations se trouvent déterminées par le mode même d'appropriation. Les entreprises, fonctionnant sur la base de l'Autonomie Comptable, utilisent, pour leurs besoins d'exploitation, des moyens de production dits « propres »³.

Les rapports de propriété sur les moyens de production alloués à l'entreprise expriment donc les particularités de la propriété socialiste : si une entreprise dispose de moyens de production excédentaires, ceux-ci lui sont retirés.

Le Khozraschët suppose donc qu'il y ait sinon appropriation totale du moins jouissance totale des moyens de production⁴.

Quant aux rapports qui s'établissent entre les travailleurs eux mêmes, entre les travailleurs et l'entreprise, ils sont définis par le principe du centralisme démocratique : l'ensemble du personnel jouit d'une certaine initiative définie dans un cadre, le Plan,

1. *Théorie et pratique de l'Autonomie Comptable*, op. cit., p. 17, article de GOTLOBIER.

2. S. K. TATUR, *Khozjaïstviennyj raschët v promychlennosti*, Gosfinizdat, 1959, p. 25-30.

3. Les fonds fixes (capital fixe) et les fonds circulants (capitaux circulants) nécessaires à l'exploitation sont mis à la disposition de l'entreprise mais ne lui appartiennent pas (« en toute propriété »). Cf. II^e partie.

4. Sans trop déformer la conception socialiste quant à l'appropriation juridique des moyens de production, on pourrait l'assimiler à un « usufruit en faveur de l'entreprise pour la durée de son existence.

et d'une participation aux problèmes intrinsèques de l'entreprise. Grâce à la mise en œuvre de l'Autonomie Comptable, le principe d'intéressement matériel des travailleurs va jouer en fonction de la réduction constante des charges de production.

C'est donc la notion d'économie de temps qui détermine le contenu du Khozraschët considéré comme catégorie économique¹.

Le salaire et les autres formes de rémunération par système de primes sont les modes de répartition du produit social, dont l'un des critères est l'économie de temps ou, en d'autres termes, la productivité du travail.

Les rapports qui s'établissent sur la base de la modification de telle ou telle réforme ou de tel ou tel système de rémunération dépendent de l'existence du Khozraschët. Par exemple, le système de rémunération aux pièces sera introduit lorsque les conditions seront telles qu'elles permettent de déterminer les normes de rendement² et de calculer exactement le volume des travaux effectués³.

Pour mieux comprendre la nature du Khozraschët en tant que catégorie économique, il faut partir de la conception du marxisme-léninisme, selon laquelle il y a inséparabilité de l'économie et de la politique, des aspects objectif et subjectif du développement social⁴.

L. M. Gatovskij, dans deux articles publiés au début de 1930⁵ remarquait que la théorie économique soviétique devait être de plus en plus liée à la pratique de l'édification socialiste de la société et que les lois objectives devaient coïncider avec les buts subjectifs : « en dehors de cette conformité aux lois objectives, le prolétariat a la possibilité de poursuivre une politique non-marxiste-léniniste, mais utopique ».

Pour Gatovskij il ne peut donc y avoir séparation entre la théorie de l'économie soviétique et la politique économique soviétique : « l'enseignement des transformations du mouvement de l'Économie soviétique est impensable hors de la politique économique, mais cette discipline n'est pas séparée de l'économie théorique parce que les lois de la construction du socialisme ne sont pas séparées des lois objectives du mouvement du socialisme ». Les conclusions auxquelles aboutit Gatovskij sont fondamentales puisqu'elles indiquent quelle sera l'orientation des travaux ultérieurs des économistes soviétiques.

C'est en raison même de cette inséparabilité des aspects objectif et subjectif que le Khozraschët doit non seulement être considéré comme une catégorie économique mais aussi comme une méthode de gestion : autrement dit, le Khozraschët représente l'ensemble des procédés, des moyens utilisés par le Parti Communiste, le Gouvernement ; il est donc à la fois une catégorie de l'économie politique et un élément de politique économique.

1. *Théorie et Pratique du Khozraschët*, p. 18.

2. Cf. *infra* pour la définition et le calcul des normes de rendement (II^e partie).

3. TATUR, *op. cit.*, p. 29.

4. L'étude des problèmes théoriques que pose l'économie socialiste a été faite par H. CHAMBRE, *Le Marxisme en Union Soviétique*, édit. du Seuil, cf. notamment p. 386 et s.

5. — *Problemy Ekonomiki*, n° 1, 1930 :

L. M. GATOVSKIJ, *O predmete i metodi teorii sovetskogo khozjajstva*, } cités par H. CHAMBRE,
— *Planov Khozjajstvo*, n° 4, 1930. } p. 386.

CHAPITRE II

LE KHOZRASCHËT. — MÉTHODE DE GESTION PLANIFIÉE

Du manuel d'Economie Politique de 1955¹, nous pouvons tirer la définition suivante :
« Le Khozraschët est une méthode de gestion planifiée de l'économie des entreprises socialistes fondée sur le jeu de la loi de la valeur... » ;

plus loin :

... « Le Khozraschët suppose : — l'indépendance de gestion de l'entreprise dans le cadre du Plan National ».

... « Sa responsabilité quant à l'utilisation des « fonds » (capitaux fixes et circulants) qui sont mis à sa disposition².

« L'intéressement matériel des travailleurs à leurs résultats ».

De la première partie de la définition, il ressort que l'existence du Khozraschët est uniquement fondée sur le jeu de la « loi de la valeur ».

Sans l'existence de cette loi, le Khozraschët ne se concevrait même pas. Mais alors, qu'est-ce que la loi de la valeur ? Question des plus disputées, l'existence de la loi de la valeur est tantôt justifiée par les économistes, tantôt rejetée³.

La deuxième partie du texte pose les principes d'organisation du Khozraschët, tant dans l'activité interne de l'entreprise, que dans les rapports (externes) que celle-ci entretient soit avec d'autres entreprises, soit avec le budget, mais le contenu de ces principes n'est pas défini. Or, si l'entreprise est, dans son ensemble, considérée comme une personne morale, en revanche ses unités composantes — ateliers, sections — n'ont pas de personnalité juridique. Par conséquent, introduit dans les subdivisions de l'entreprise, le Khozraschët interne se différencie quelque peu du Khozraschët d'entreprise et dans ses principes d'organisation et dans ses effets⁴.

Les caractéristiques essentielles du Khozraschët que l'on peut retenir, sans toutefois les analyser pour l'instant, sont :

— La normalisation scientifiquement fondée des charges de production, leur planification et le calcul de leur montant effectif.

— La confrontation constante des résultats obtenus et des dépenses engagées.

1. *Polititcheskaja Ekonomija*, 2^e édit., Gospolitizdat, 1955, p. 500 (aussi une traduction française : *Manuel d'Economie Politique*, Editions sociales).

2. SPIRIDONOVA (*Khozjaïstvennyj raschët v novykh usloviakh upravlenija promychlennostju*, 1961, p. 34) précise qu'il s'agit des capitaux dits « Propres » — i.e. : ceux dont l'entreprise peut disposer de façon permanente.

3. Cf. STALINE, *Problèmes économiques du socialisme — en U.R.S.S.* — (en russe, p. 20-21) ; — OSTROVIT'JANOV, « Planification socialiste et loi de la valeur », in *Voprosy Ekonomiki*, n° 3, mars 1948.
Cf. *infra*, l'étude de la loi de la valeur.

4. Cf. *infra*, titre II : Le Khozraschët interne.

— L'utilisation, dans la mesure du possible, d'indices en valeur (monétaires), tant lors de la planification que lors des calculs des résultats d'exploitation.

— L'encouragement matériel des travailleurs en fonction de l'accroissement de la production, compte tenu de la réduction des charges et de l'élévation de la productivité du travail.

Ces deux définitions, l'une concevant le Khozraschët comme une catégorie économique, l'autre comme une méthode de gestion planifiée, peuvent-elles être suffisantes pour déterminer la nature du Khozraschët ?

CHAPITRE III

CRITIQUES ET SYNTHÈSE

§ 1. — Insuffisance des définitions

En nous référant aux remarques faites par Smirnov, essayons de dégager pour quelles raisons les définitions proposées sont peu satisfaisantes¹.

En premier lieu, ces définitions ne déterminent pas en quoi consiste la nature du Khozraschët.

S'il est noté que le Khozraschët est une méthode de gestion planifiée, il n'est cependant apporté aucune précision quant au contenu, quant au fond même de cette méthode. En d'autres termes, le problème de l'Autonomie comptable est uniquement étudié sous l'angle des résultats que permet d'atteindre une telle méthode (par exemple, abaissement du prix de revient de la production, ou accroissement de la rentabilité de la production). Mais ce faisant, aucun intérêt n'est accordé aux procédés même de gestion dont l'introduction facilite l'amélioration des résultats d'exploitation.

En second lieu, certaines définitions, celle par exemple que l'on trouve dans le « Cours d'Economie politique du Socialisme »² tentent de préciser le contenu du Khozraschët : « Le Khozraschët est une méthode de gestion planifiée de l'économie, exercée sur les entreprises socialistes, qui suppose la mise en œuvre du « Régime d'économie » afin que les entreprises puissent couvrir leurs charges, et que leur activité soit rentable ».

La nature du Khozraschët est soulignée par la comparaison, en valeur, des charges et des résultats d'exploitation. Mais la précision s'arrête là. De quelles charges s'agit-il ? Par quelles sortes de produits peuvent-elles être couvertes ?

En effet, l'entreprise peut mesurer et évaluer les résultats qu'elle obtient, soit en cours, soit en fin d'exercice. Or, dans le cas où ces résultats sont positifs, il n'est pas nécessairement démontré, *a priori*, que les charges ont été couvertes par des ressources propres. Or il ne faut pas oublier qu'en Economie socialiste, les entreprises, outre leurs « capitaux propres », peuvent disposer de « capitaux empruntés », dont le rôle est considérable.

§ 2. — Essai de synthèse

Les divergences d'opinions relatives à la détermination de la nature du Khozraschët prouvent bien que l'Autonomie Comptable est un phénomène économique complexe.

1. A. D. SMIRNOV, *Teoretitcheskíe osnovy khozjajstviennogo raschëta*, 1962, p. 8.

2. *Utchebnoïé posobié « Polititcheskaja Ekonomija socializma »*, 1960, p. 388.

Cf. aussi L. A. LEONT'EV, *Natchal'nyj kurs polititcheskoy Ekonomii*, Gospolitizdat, 1960, p. 459.

Smirnov¹ a tenté de faire une synthèse et de préciser par quels éléments il était possible de déterminer la nature du Khozraschët.

Pour comprendre en quoi consiste cette nature, il faut successivement examiner les deux aspects — indissolublement liés mais délimités — du Khozraschët.

L'Autonomie Comptable est, tout d'abord, une méthode de gestion planifiée, c'est-à-dire un mode de direction de l'économie sur la base d'une planification. Son contenu se trouve défini par le mode même d'exploitation des entreprises.

En effet, par la mise en œuvre du Khozraschët, les entreprises doivent couvrir leurs charges au moyen des produits qu'elles réalisent par la vente de leur production aux prix fixés dans les conditions d'une Economie socialiste et permettant la formation d'un bénéfice².

Par conséquent, si une entreprise couvre ses charges par ses produits propres, c'est-à-dire, si elle couvre ses charges d'exploitation par les produits de la vente de sa production, et, de ce fait, réalise un bénéfice, cette entreprise, alors, fonctionne sur la base du Khozraschët. C'est en cela qu'une telle entreprise se différencie d'une entreprise qui fonctionne sur la base d'un financement budgétaire. Le contenu du Khozraschët apparaît ainsi : l'Autonomie Comptable est un « mode de gestion autonome » en ce sens que l'entreprise doit, par sa propre exploitation, couvrir ses besoins et aboutir à un bilan équilibré sans avoir recours à un financement ou à des subventions gouvernementales.

Mais le Khozraschët est aussi une catégorie économique, soit un concept qui exprime les rapports de production socialistes, dans la mesure où, pour les besoins ou en conséquence de son exploitation, l'entreprise établit des rapports de production, soit avec ses travailleurs, soit avec d'autres entreprises, soit avec l'Etat.

Mais si les rapports de production suffisaient à caractériser le Khozraschët, en quoi celui-ci serait-il une particularité originale du système socialiste ? En quoi une entreprise socialiste se différencierait-elle d'une entreprise capitaliste qui, elle aussi, établit des rapports de production pour les besoins de son exploitation ?

La réponse peut, dans une certaine mesure, être donnée par référence d'abord au mode d'appropriation des moyens de production, — appropriation sociale —, ensuite au mode de production socialiste, sur la base d'une part de la planification, d'autre part de la spécialisation des entreprises et de leur coopération.

Si l'exploitation d'une entreprise socialiste, en soi-même, diffère peu de celle d'une entreprise capitaliste — du moins dans la mesure où les problèmes qui se posent à toute entreprise, quelque soit le cadre dans lequel elle fonctionne, sont analogues — en revanche les bases de l'exploitation et les moyens utilisés sont spécifiques de chaque régime économique.

Aussi les rapports de production qui s'établissent en Economie socialiste sont-ils caractéristiques du système³.

1. *Op. cit.*, p. 10 et s.

2. Mais il faut préciser, que dans l'optique socialiste, cette rentabilité des entreprises ne serait qu'un moyen, l'objectif final étant la croissance continue de la production sociale en vue de la satisfaction des besoins de la population, besoins matériels et culturels.

3. C'est donc plutôt dans ses principes d'organisation et d'utilisation, en économie socialiste, que l'autonomie comptable peut paraître particulière car, bien que les auteurs soviétiques présentent le Khozraschët comme une théorie spécifique du socialisme, il ne faut cependant pas oublier que cette méthode n'est pas une nouveauté.

Dans les pays capitalistes, l'autonomie financière est couramment la situation d'un service public qui a la possibilité d'administrer directement ses fonds et dispose d'une trésorerie propre.

Il semble même assez paradoxal qu'une méthode telle que l'Autonomie Comptable ait été introduite dans les entreprises socialistes.

Enfermée dans le cadre rigide de leur Plan, les entreprises vont alors s'efforcer de mettre à profit

L'originalité de la mise en œuvre du Khozraschët en Economie socialiste réside non pas dans son contenu économique, que dans son organisation qui repose sur le principe d'une planification très rigide. Or il y a entre Planification rigide et Autonomie Comptable, contradiction évidente.

Mais à cette contradiction sur le plan de la gestion, va correspondre une contradiction sur le plan de la théorie. A quelles « lois » — au sens qu'utilisent les soviétiques¹ — doit obéir le Khozraschët ?

De nombreuses controverses s'élèvent quant à la nécessité de l'Autonomie Comptable en Economie socialiste. Le problème consiste à savoir :

1) Quelles raisons déterminent tels ou tels traits caractéristiques du Khozraschët — c'est-à-dire d'où il tire son origine.

2) Quelles circonstances nécessitent l'introduction d'un tel mode de gestion en régime socialiste, c'est-à-dire comment le justifier.

B. — NÉCESSITÉ DU KHOZRASCHËT

Le contenu de l'Autonomie Comptable et surtout ses particularités d'organisation en Economie socialiste ne peuvent totalement se comprendre que par une analyse des « lois économiques » qui régissent la société². Certaines lois économiques exercent leur action dans tous les systèmes — socialiste ou capitaliste — quelqu'en soient les cadres socio-économiques : telle est la loi de la valeur.

D'autres lois n'existent que dans un système planifié — socialisme ou communisme pur — c'est le cas notamment de la « loi de développement harmonieux »³.

L'indépendance (relative) que leur reconnaît l'Autonomie Comptable, pour se soustraire aux contraintes imposées par les Autorités Centrales.

On retrouve alors l'opposition :

Centres de décision/centres d'exécution.

La planification constitue pour les entreprises une contrainte dont elles se passeraient volontiers ; tandis que le Khozraschët représente pour les Autorités Centrales une *nécessité contraignante* (dans une perspective de croissance économique).

1. Le terme « Loi » est utilisé par les économistes et les philosophes soviétiques en des sens assez différents les uns des autres. Mais pour la plupart des économistes et philosophes soviétiques, ces « lois » présentent toutes un caractère commun, à savoir qu'elles sont des « lois scientifiques objectives ».

— Cf. pages suivantes la note consacrée à la conception de Staline en ce domaine.

— Cf. *Kraskij Filosofskij Slovar'*, 3^e édit. (art. ЗАКОН : Loi).

2. TATUR, *op. cit.*, p. 22.

3. Il est bien précisé que ces « lois » ne seront étudiées que dans la mesure où elles peuvent éclairer l'Economie des entreprises :

a) Aussi sera totalement éliminée : la loi fondamentale du socialisme (que l'on peut approximativement formuler ainsi : assurer au maximum la satisfaction des besoins matériels et culturels sans cesse accrus de toute la société, en augmentant et en perfectionnant toujours la production socialiste sur la base d'une technique supérieure.

b) Ne seront traitées qu'accessoirement :

— La « Loi d'Economie de temps » qui se ramène au problème de la productivité du travail.

— La « Loi de répartition selon le travail » qui relève du problème des salaires et de l'intéressement matériel.

(se reporter aux parties de l'exposé traitant de ces questions).

Il ne s'agit donc pas, au cours de cette étude, de traiter des controverses théoriques soulevées au sujet

Le socialisme étant une phase de transition entre le capitalisme et le communisme, il est normal qu'il apparaisse comme un système « mixte » dans lequel vont se combiner des séquelles du régime capitaliste et des éléments propres au communisme¹.

Aussi le Khozraschët va-t-il être soumis à des lois (ou plus exactement à des principes) si opposées que des contradictions naîtront obligatoirement.

des « lois ». Leurs principes théoriques étant admis sous une forme simplifiée, il suffit de montrer comment les entreprises, fonctionnant sur la base de l'Autonomie Comptable, doivent les utiliser.

Pour les problèmes de théorie, se reporter à :

— H. CHAMBRE, *Le Marxisme en Union Soviétique*, Editions du Seuil, 1955.

— S.G. STRUMILIN, *Otcherki Socialistitcheskoj Ekonomii SSSR*, Gospolitizdat, 1959.

— *Ekonomitcheskíe Zakony Socializma i ikh ispol'zovanié, Socëkgiz*, 1960.

— K. OSTROVITJANOV, « O predmete polititcheskoj ekonomii », in *Kommunist*, n° 4, 1954.

— STALINE, « Ekonomitcheskíe problemy socializma », in *Bolchevik*, n° 18, sept. 1952, dont on peut trouver la traduction française dans la publication de la *Documentation Française*, novembre 1952.

Il convient de noter assez brièvement la conception de Staline, en cette matière, car elle fit autorité.

A l'encontre de certains économistes, Staline affirme le caractère objectif des lois scientifiques, notamment des lois de l'économie politique en régime socialiste.

« Le marxisme conçoit les lois scientifiques — qu'il s'agisse des lois de sciences naturelles ou des lois de l'Economie politique — comme le reflet de processus objectifs qui opèrent indépendamment de la volonté humaine ».

... « Les lois de développement économique sont des lois objectives », mais, selon Staline, la société n'est pas impuissante devant leur action qu'elle peut limiter sinon abolir.

... « L'une des particularités de l'économie politique réside en ceci que ses lois, contrairement à celles des sciences naturelles, sont de courte durée, qu'elles agissent (en général), durant une période déterminée, après laquelle elles cèdent la place à de nouvelles lois. Mais ces lois ne se détruisent pas. Elles perdent leur valeur en raison des nouvelles conditions économiques ».

1. Force est donc de reconnaître que, en fait, le Khozraschët est une méthode « bâtarde » et, de ce fait, de nombreuses difficultés, tant théoriques que pratiques, vont s'élever. Aussi, comme nous le verrons ultérieurement, les économistes soviétiques se penchent-ils sur ce problème, et cherchent-ils à réintroduire la rationalité économique en Economie socialiste.

CHAPITRE PREMIER

LA « LOI » DE DÉVELOPPEMENT HARMONIEUX¹

La loi de développement harmonieux naît de l'appropriation sociale des moyens de production et sert de « régulateur à la répartition des forces de travail et des moyens de production ».

§ 1. — Notion de développement harmonieux

Dans les conditions d'une Economie socialiste, il est « objectivement nécessaire » de déterminer, *a priori*, les besoins de la société et ses ressources de production. Puis, il faut procéder à une répartition de la main-d'œuvre et des moyens de production entre les différentes branches de l'économie, en fonction d'une certaine proportionnalité² et³.

Concrètement, le développement harmonieux s'exprime en des Plans Nationaux qui déterminent l'activité des entreprises, les fonds et les ressources dont elles pourront disposer pour leur exploitation⁴.

1. Malgré les remarques précédentes et les restrictions quant à la valeur du mot « loi », ce terme sera conservé pour respecter la terminologie soviétique.

Mais les « » indiqueront qu'il s'agit, en fait, d'un principe, défini, dans le cadre de la planification, par les dirigeants soviétiques.

En l'opposant à « Loi de la concurrence » en régime capitaliste, les soviétiques, et notamment Staline (*op. cit.*), indiquent, involontairement, que le développement harmonieux n'est pas une loi. En effet, la « concurrence » n'est pas une loi. Les classiques parlaient du « régime de la Concurrence » sur lequel reposerait un modèle de vie économique.

2. SPIRIDONOVA, *Khozjajstvennyj raschët v novykh uslovijakh upravlenija promychlennostju*, 1961, p. 86.

3. Ce qui, pour les soviétiques, représente une nécessité, constitue en fait une « infériorité » de l'Economie socialiste. En effet, la planification repose sur le principe d'une répartition des ressources entre les secteurs et les branches en fonction, non pas de la rentabilité comparée des différents facteurs dans les différents emplois (cf. J.M. COLLETTE, *Cahier de l'I.S.E.A.*, n° 119, nov. 1961, « Le Taux de Croissance du Revenu National Soviétique », note 7, p. 66), mais en fonction du développement prioritaire de certaines branches, quel qu'en soit le coût.

— Cf. A. PACHKOV, *Ekonomitcheskij Zakon premiuchtchestvennogo rosta sredstv proizvodstva*, Moscou, 1958, Gospolitizdat, p. 67-68.

En outre, la « rentabilité nationale » différant de la « rentabilité individuelle », des activités déficitaires peuvent être favorisées, en raison de leur importance propre.

— Cf. *Polititcheskaja Ekonomija Utchebnik*, Moscou, 1954, 1^{re} éd., p. 466-467.

4. STALINE, dans les *Problèmes Economiques du Socialisme*, précise que la « loi » de développement harmonieux : « donne la possibilité aux organes de planification de planifier sans erreur la production sociale ». Mais, affirme-t-il, « il ne faut pas confondre possibilité et réalité. Ce sont là deux notions distinc-

Les proportions et rapports définis entre les différentes branches ne sont pas immuables. Leur variation est fonction des besoins et des ressources de la société.

Le XXI^e Congrès du Comité Central du P.C. (K.P.S.S.), dans une résolution sur les « Chiffres de Contrôle », définissait les bases du développement planifié du socialisme, de la façon suivante¹ : « En régime socialiste il n'y a pas de place pour la contradiction, existant en régime capitaliste, entre le caractère social de la production et le mode d'appropriation privée, ..., ni pour la concurrence, ..., ni pour les crises économiques ».

« En régime socialiste il existe d'autres régularités économiques :

— Développement harmonieux de l'économie.

— Croissance continue et rapide de la production sans palier ni crise. De ce fait, il est possible de planifier l'Economie Nationale, de déterminer le sens de son évolution, ... de répartir rationnellement les forces productives, ... de pratiquer la spécialisation et la coopération... ».

La « loi » de développement harmonieux suppose par conséquent :

1° une planification des proportions et des rapports de production dans le développement des branches de production,

2° une constitution de réserves.

Un certain nombre de critères permettent de définir centralement ces proportions :

• Développement privilégié du premier groupe, soit le secteur des biens de production.

Ce privilège répond à la nécessité de compenser les biens de production consommés, d'une part, d'assurer leur reproduction élargie² dans les deux groupes — secteur des biens de production, secteur des biens de consommation — d'autre part.

• Détermination correcte des proportions entre les branches du premier groupe en vue de l'efficacité maximale des investissements³ et de l'élévation de la productivité du travail social (il s'agit alors du choix des facteurs de production).

• Choix des proportions à établir entre les branches du second groupe, en fonction du caractère et du niveau de développement de la production et de la consommation.

tes. Afin de transformer cette possibilité en réalité, il faut étudier cette « loi économique, ... apprendre à l'appliquer en connaissance de cause ».

« Il faut élaborer des plans qui reflètent intégralement les exigences de cette « loi ».

« On ne peut pas dire que nos plans annuels et quinquennaux reflètent intégralement les exigences de cette « loi » économique ».

C'était donc là reconnaître les défauts de la planification qui, d'ailleurs, se vérifieront de plus en plus, par la suite, puisque, ainsi qu'on le sait, les plans doivent périodiquement être remaniés et parfois même abandonnés (cf. notamment le 6^e Plan quinquennal, 1956-1960, qui a été un échec total).

1. *Materialy vneotcherednogo XXI s'ezda K.P.S.S.*, Gospolitizdat, 1959, p. 171.

2. Définition de la « Reproduction élargie » : Croissance du Capital permettant le développement de la production.

— *Kratkij Ekonomitcheskij Slovar'*, 1960.

3. J.-M. COLLETTE, *op. cit.*, p. 67 ; « Dans le choix des projets (« variantes ») d'investissement, le planificateur soviétique use de taux d'intérêts différents selon les branches. On exige d'un investissement effectué dans une branche d'importance stratégique un rendement (marginal) moindre que d'un investissement dans une branche desservant les industries de biens de consommation ».

« Selon T. KHATCHATUROV (« Voprosy opredetenija ekonomitcheskij effektivnosti kapitalovllzhenij » in *Planovoe khozjajstvo*, n° 8, 1959, p. 72), la tendance actuelle serait d'exiger un taux marginal de rendement de l'ordre de 12/15 % dans les industries légères, de 7 à 10 % dans les branches de l'industrie lourde exigeant de fortes immobilisations.

• Formation de réserves : c'est-à-dire problème des accumulations (ou du capital) en Economie socialiste.

Cependant, en raison de la priorité accordée au secteur de biens de production, il n'est pas rare que les proportions fixées dans ce secteur soient gonflées.

Aussi le déséquilibre est-il plus grand encore entre les deux secteurs.

Le Khozraschët repose sur la « loi » de développement harmonieux dans la mesure où, introduit dans les entreprises, il constitue, pour celles-ci, le moyen d'exécuter les objectifs du Plan, ceux-ci ayant été fixés compte tenu et des nécessités de l'Economie, et du niveau de développement des branches ainsi que des entreprises. Ainsi se trouvent définis des indices quantitatifs — volume, qualité, assortiment de la production — et des indices qualitatifs (c'est-à-dire exprimés sous forme monétaire) — prix de revient, accumulations, versements effectués au bénéfice du budget.

L'exploitation des entreprises doit être telle qu'elle permette la meilleure exécution possible des objectifs du Plan. Mais, en fait, les capacités productives *réelles* des entreprises ne sont pas toujours prises en considération.

Ceci pose le problème de la planification même.

§ 2. — Perfectionnement de la planification

Ce souci de remédier aux défauts de la planification a été souligné dans la résolution prise par le Plenum du Comité Central du Parti Communiste (C.K.K.P.S.S.) en décembre 1956¹.

« Le Gosplan, la commission économique d'Etat, ainsi que les ministères, ne tiennent pas suffisamment compte, lors de l'élaboration des Plans, des disponibilités réelles — ressources matérielles ou financières — des entreprises ; ils ne prévoient pas de stocks suffisants en matières premières, combustibles... ». Aussi y a-t-il tantôt des surévaluations des capacités productives, tantôt des sous-estimations. En cours d'exploitation, de nouvelles possibilités de production apparaissent, ou inversement, l'entreprise se révèle, *techniquement*, incapable d'exécuter son programme de production.

Des rectifications, partielles, doivent alors être apportées au plan d'origine, mais elles sont effectuées indépendamment des conditions globales et la rigueur du Plan s'en trouve amoindrie².

Quelles raisons peut-on invoquer pour justifier les modifications apportées au plan initial ?

Elles peuvent être groupées en quatre rubriques :

1° Raisons techniques : Les modifications sont exigées par la mise en fabrication de nouveaux produits.

2° Mode de planification : Les modifications sont la conséquence inévitable de l'élaboration, à des périodes de temps différentes, des diverses parties du Plan.

3° Exploitation de l'entreprise : Le plan de production de l'entreprise doit être modifié lorsque, pour diverses raisons, certaines commandes sont annulées.

1. *Postanovlenié Dekabr'skogo Plenuma C.K. K.P.S.S.*, 1956, p. 7, Gospolitizdat.

2. On peut citer en exemple, l'usine d'automobiles de Moscou, du nom de « Likhatchev », qui, en 1954, a dû modifier 30 fois son plan d'assortiment, 6 fois son plan de prix de revient (budget des frais de production), 4 fois son plan de travail et 7 fois son plan financier. Ceci témoigne de la non-concordance des corrections intervenues au cours de l'exercice. Cf. TATUR, *op. cit.*, p. 34.

4° Raisons structurelles : Les plans doivent être modifiés en cas d'une répartition nouvelle entre les entreprises, au sein d'une même branche, des tâches de production.

Plusieurs résolutions ont été adoptées aux fins d'améliorer le système de planification¹. De ces résolutions, il faut surtout retenir la participation plus grande des entreprises à l'élaboration de leurs plans, sur la base des plans perspectifs², et, par ailleurs, la précision à apporter à la nomenclature de production propre à chaque entreprise.

L'entreprise doit disposer d'un cadre précis et fixe d'activité, tant dans ses opérations internes de production, que dans ses relations externes.

Ceci conduit donc l'entreprise d'une part à la spécialisation, d'autre part à la coopération.

§ 3. — Spécialisation et coopération

Le développement harmonieux a pour corollaire une spécialisation poussée des entreprises et une coopération inter-entreprises, dans le domaine de la production.

La spécialisation tend à renforcer le Khozraschët pour trois raisons :

— La spécialisation permet d'obtenir un coefficient plus élevé d'utilisation de l'équipement, puisque, en ce cas, il n'est plus nécessaire de procéder à des mises en train fréquentes pour la production de différents produits³.

— Dans une production de masse spécialisée, la rationalisation de l'équipement permet de réduire les surfaces productives, le nombre de transports à effectuer au sein de l'usine, ainsi que le nombre de travailleurs.

— La spécialisation, favorisant la mécanisation et l'introduction de nouvelles techniques — celles-ci n'ayant une efficacité maximale que dans le cas d'une production de masse spécialisée — a pour effet d'élever la productivité du travail et d'économiser les matières.

Quant à la coopération, elle s'exprime par les rapports de production qui s'établissent entre entreprises spécialisées.

La livraison, par une usine spécialisée, de semi-produits à une entreprise qui, antérieurement, les produisait dans de très mauvaises conditions, peut alors s'effectuer à un niveau de prix de revient inférieur.

Cependant l'organisation de la coopération et de la formation des prix pour les pièces détachées complémentaires révèle certains défauts⁴.

1. Cf. notamment : *Postanovlenié Central'nogo Komiteta K.P.S.S. i Sovieta Ministrov S.S.S.R.* du 4 mai 1958 : « O Merakhi po ulutcheniju planirovanija narodnogo khozjajstva ».

2. Les plans perspectifs déterminent les proportions qui doivent être observées dans le développement de l'Economie Nationale, s'étendant sur une très longue période, c'est-à-dire de 5 à 10 ans approximativement ; parfois même jusqu'à 15 ans.

Ils sont élaborés par le Gosplan de l'U.R.S.S., les Gosplans des Républiques fédérées, les sovnarkhozes, les sections de planification des conseils des députés des travailleurs.

3. N. A. ORLOV, *Planirovanie Specializacii i Kooperirovanija v promychlennosti*, Gosplanizdat, 1958, p. 58.

4. Voici un exemple cité par TATUR, *op. cit.*, p. 40 : L'usine d'automobiles de Moscou « Likhatchev », dans le cadre de la coopération, avait chargé une autre usine de la préparation de sonnettes de bicyclettes. Les prix de gros de ces sonnettes était beaucoup plus élevé que le prix de revient de leur fabrication dans l'usine « Likhatchev ». En conséquence, les charges supportées pour la production des bicyclettes, dans l'usine « Likhatchev », s'accroissaient. Le but recherché par la spécialisation et la coopération était loin d'être atteint : à savoir, une production en plus grande quantité aux moindres dépenses.

Le problème de la coopération ne peut correctement être résolu que par une analyse, d'une part, des prix de vente des produits soumis à livraison, dans les conditions de la coopération, d'autre part, du prix de revient de ces produits dans les usines non spécialisées, antérieurement chargées de leur fabrication.

Le prix, considéré comme facteur de développement de la spécialisation et de la coopération, doit être fixé, pour les produits fabriqués par une usine spécialisée, à un niveau inférieur au prix de revient des produits élaborés dans les usines non spécialisées.

C'est à cette seule condition que la spécialisation permettra un abaissement du prix de revient total.

Mais lors de la comparaison établie entre les prix de vente de ces produits, à leur sortie d'une usine spécialisée, et le prix de revient effectif d'une usine non spécialisée, il faut tenir compte d'un fait, à savoir que, dans les prix, l'impôt sur le chiffre d'affaires est inclus, alors qu'il n'intervient pas dans le prix de revient. La différence entre prix de vente et prix de revient peut donc ne provenir que du mode de calcul.

Pour établir un parallèle entre le niveau de ces deux catégories de prix, il faut donc faire abstraction de l'impôt sur le chiffre d'affaires¹. Nous verrons, d'ailleurs, ultérieurement, que l'impôt sur le chiffre d'affaires peut avoir une influence assez considérable sur les résultats d'exploitation de l'entreprise.

* * *

Ce problème de la spécialisation et de la coopération est intéressant, dans la mesure où il prouve que le critère physique — volume, assortiment de la production — seul retenu jusqu'à ces dernières années, est insuffisant à rendre compte de l'activité économique. La spécialisation et la coopération, pour être efficaces, supposent que soient introduites des évaluations monétaires : en effet, seules, des évaluations monétaires permettent d'effectuer des comparaisons significatives entre entreprises.

Depuis très longtemps, les théoriciens soviétiques ont pris conscience que la loi de la valeur ne pouvait pas ne pas exister, même dans un régime socialiste. Mais le problème pour ces théoriciens était non de reconnaître le jeu de la loi de la valeur en Économie socialiste², mais surtout d'en limiter l'action. Si le critère en valeur devait être retenu comme critère de gestion, du moins ne devait-il avoir qu'une importance secondaire, peut-être même égale à celle du critère physique, mais certainement pas un rôle prépondérant. Or, nous verrons que le critère en valeur tend à prendre de plus en plus la première place.

1. Cf. la II^e Partie, pour tous les problèmes relatifs aux prix, prix de revient, impôt sur le chiffre d'affaires (Mode de calcul, influence sur l'activité de l'entreprise... etc.).

2. Notamment, depuis les années 1950-1952, où Staline imposa ses conceptions selon lesquelles la loi de la valeur existait en économie socialiste, mais dont le jeu devait être limité (cf. *infra*).

CHAPITRE II

LA LOI DE LA VALEUR

Le problème de la loi de la valeur est l'un des plus controversés dans la théorie économique socialiste. Certains théoriciens nient la nécessité d'une telle loi en Economie soviétique, d'autres tout en reconnaissant que son existence est nécessaire, du moins dans la phase transitoire du capitalisme au communisme, lui refusent le caractère de « régulateur de l'économie » et la subordonnent à la « loi » du développement harmonieux¹.

Si l'on admet, par hypothèse, le jeu de la loi de la valeur dans un système socialiste, on peut, alors, rechercher les éléments qui justifient son utilisation.

Sur le plan macro-économique, la loi de la valeur est justifiée par l'existence de la production marchande et par la nécessité de calculer les dépenses de travail.

Sur le plan micro-économique, la loi de la valeur permet de déterminer les résultats d'exploitation de l'entreprise. Le Khozraschët — en tant que méthode de gestion — a pour objet la réalisation d'une production aux moindres coûts.

Pour apprécier l'efficacité de l'exploitation d'une entreprise, il faut donc pouvoir chiffrer et les produits et les charges. Au sein de l'entreprise, la valeur d'un produit s'exprimera donc par son prix de revient.

1. En d'autres termes, la loi de la valeur agit en économie socialiste, non pas à travers le marché, tel qu'en régime capitaliste, mais à travers le Plan en vue de la réalisation « des tâches fondamentales de l'édification socialiste ».

Il sort du cadre de cette étude de soulever les discussions théoriques relatives à la loi de la valeur. Ce qui importe, dans l'optique de l'exploitation des entreprises, est de déterminer quels éléments, en fonction du Khozraschët, justifient l'utilisation de la loi de la valeur.

Pour les questions théoriques :

a) *Zakon Stoïmosti i ego ispol'zovanie v narodnom khozjajstve SSSR pod redakciej A. KRONRODA*, Gospolitizdat, M. 1959.

b) *Zakon stoïmosti i ego rol' pri socializme pod redakciej N.A. ČAGOLOVA*, Gosplanizdat, M. 1959.

c) *Voprosy Ekonomiki* n° 2, 1957, p. 71.

— Rappelons seulement que, selon la théorie marxiste, seul le travail est à l'origine de la valeur.

La valeur est égale à : $C + V + M$

où : C = Capital constant

V = Capital variable (rémunération du travail)

M = « Mehrwert » (plus-value ou « surproduit » selon la terminologie soviétique).

Le problème consiste surtout (cf. NOVE, *The Soviet Economy*, p. 273) en la recherche d'un instrument de mesure de la valeur réelle, des coûts réels, susceptible d'être utilisé pour la fixation des prix et le choix entre plusieurs variantes.

§ 1. — La production marchande

Staline et Lénine¹ admettent que « dans la phase transitoire du capitalisme au communisme, la production marchande est une nécessité... ».

Que faut-il entendre par « production marchande » (tovarnaya produkcija) ?

Lénine définissait la production marchande « comme une organisation économique où les biens sont produits par des producteurs isolés, autonomes, spécialisés, chacun, dans la fabrication d'un certain produit, de telle sorte que, pour satisfaire les besoins sociaux, le processus d'achat-vente des biens — qui, de ce fait, deviennent des marchandises — est indispensable et s'effectue sur un marché... »².

La production marchande ainsi définie suppose qu'il y ait donc, d'une part division du travail, d'autre part propriété privée des moyens de production ; dans le cas contraire, la loi de la valeur perd sa raison d'être et disparaît. Dans un système de communisme pur, cette loi et, par conséquent, la production marchande devraient disparaître. Mais dans la phase transitoire du socialisme, des séquelles du régime capitaliste subsistent, notamment sous la forme de la propriété kolkhozienne, propriété coopérative des biens du secteur agricole³. De ce fait, la production marchande demeure une nécessité mais à la différence de la production marchande en économie capitaliste, elle n'est ni « illimitée, ni universelle », en raison de la forme d'appropriation étatique des moyens de production⁴.

Dans cette optique, la loi de la valeur devient alors une loi d'échange des marchandises conformément à la quantité de travail social qui y est incorporée. La valeur exprime les conditions économiques de la production marchande.

Si ces conditions se modifient, le contenu et le caractère de la loi de la valeur changent de même. Mais l'affirmation, selon laquelle la valeur ne se justifie que par l'existence de la production marchande, peut être controversée, en ce sens que, seule, la valeur permet d'évaluer à la fois le travail humain et l'activité des entreprises. Elle constitue donc un critère objectif.

§ 2. — La valeur

Que l'on se situe au niveau individuel de chaque travailleur, ou au niveau de l'entreprise, la valeur est le seul indice synthétique susceptible :

- de donner une évaluation homogène des dépenses en travail de natures différentes et, ce faisant, de les rendre comparables ;
- de rendre compte de l'activité des entreprises au moyen d'une évaluation des charges et des produits ; ensuite de situer les résultats obtenus par une entreprise donnée, par rapport aux résultats des autres entreprises.

a) Niveau individuel.

Dans une économie de type socialiste, où l'un des objectifs essentiels est le caractère physique, à savoir la fabrication de la plus grande production possible, il faut inciter les

1. STALINE, *Problèmes Economiques du Socialisme en U.R.S.S.*, op. cit. ; — LENINE, *Œuvres*, t. I, 5^e édit., p. 86 et t. 33.

2. Cf. aussi la thèse de Mme LAVIGNE, *Le Capital en Union Soviétique*.

3. KARL MARX, Livre I du *Capital* et STALINE, op. cit., p. 73.

4. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 1, 1953. Article de R. PIEROV, « Staline i Zakon planomernogo, proporcional' nogo razvitija ».

travailleurs à produire davantage, et ce, aux meilleures conditions (c'est-à-dire à accroître leur productivité).

Si l'on veut faire de l'intéressement matériel, un des moyens d'atteindre cet objectif, il faut pouvoir disposer d'un indice tel, qu'il rende comparables des travaux de natures différentes accomplis par divers travailleurs.

Le niveau du salaire — qui est l'expression monétaire des dépenses en travail — est fonction d'une part de la productivité du travail (la valeur créée par unité de temps sera d'autant plus grande que la productivité du travail sera élevée), d'autre part de la qualification (le salaire reçu par le travailleur étant d'autant plus élevé que sa qualification sera poussée).

Par conséquent, pour comparer le niveau de productivité du travail, ou le niveau de qualification des différents travailleurs il faut ramener les divers éléments à un commun dénominateur qui ne peut être que la valeur¹.

b) Niveau de l'entreprise.

Si le processus, ci-dessus décrit, se généralise, l'accroissement global de la productivité du travail, ou le niveau élevé de qualification, vont avoir pour conséquence :

— d'accroître la quantité de production fabriquée par unité de temps : les normes de rendement seront donc améliorées au sein de l'entreprise ;

— de réduire la valeur de chaque unité produite : ce qui se traduit par un abaissement du prix de revient².

— d'améliorer les résultats d'exploitation de l'entreprise, toutes choses étant égales par ailleurs, et, par conséquent, d'accroître sa rentabilité.

Le Khozraschët étant considéré comme une méthode de gestion fondée sur l'équilibre financier de l'entreprise, il résulte que la valeur, seule, peut constituer un critère capable de déterminer le niveau des charges et des produits.

La valeur doit être utilisée comme critère objectif de l'appréciation qui est portée sur l'exploitation de l'entreprise, à savoir sur sa rentabilité propre et sur son niveau de rentabilité par rapport aux autres entreprises appartenant à la même branche. Par le biais de l'intéressement matériel qui joue un rôle, sinon exclusif, du moins essentiel, les entreprises sont incitées à réaliser leur équilibre financier.

En d'autres termes, la valeur constitue le seul critère synthétique, homogène, même dans une économie de type socialiste, puisqu'il s'agit d'abord de déterminer les résultats d'exploitation, ensuite d'établir un système d'intéressement matériel à l'amélioration de ces résultats.

1. *Ekonomičeskíe Zakony Socializma i ikh ispol'zovanié*, p. 194, Socekiz, 1960.

2. Il faut cependant noter que si l'abaissement du prix de revient par unité produite dépend dans une certaine mesure, de l'utilisation des facteurs de production, il dépend surtout du mode d'allocation des ressources entre entreprises, ressources naturelles, capital, travail. Il est certain que, si le mode d'allocation des ressources est correctement organisé, étant assurée d'un équipement technique suffisant et modernisé et d'un approvisionnement en matières, en temps opportun, l'entreprise aura, alors, beaucoup plus de facilités pour améliorer ses indices d'activité tant quantitatifs que qualitatifs. Or, ce mode d'allocation des ressources est loin d'être parfait,

(cf. BERLINER, *Factory and Manager in the U.S.S.R.*)

(thèse de FASSIER, *L'Approvisionnement en U.R.S.S.*)

et de ce fait, l'entreprise est amenée, comme nous le verrons ultérieurement lors de l'étude de la « Gestion », à des substitutions non seulement de facteurs de production (choix entre Capital et Travail), mais aussi de produits à fabriquer (modification de l'assortiment).

Se référer à la II^e Partie de l'étude.

Mais la valeur est-elle utilisée en économie socialiste, conformément au principe de la rationalité économique ?

Si la rationalité économique consiste « à établir un système de prix tel qu'il reflète de façon exacte la valeur et les coûts de production... »¹, il est peu probable que la valeur telle qu'elle est actuellement conçue en Union Soviétique favorise la « pleine application du principe de rationalité économique »².

La valeur s'exprime par les prix. Or les prix, dans l'économie socialiste — prix de gros, d'industrie ou d'entreprise³, prix de revient⁴, prix de détail — reflètent la politique économique de l'Etat, ou plus exactement ses « préférences économiques », de telle sorte que les préférences individuelles se trouvent orientées⁵.

Nowicki montre donc qu'avec le système actuel on aboutit à des irrationalités puisque dans la structure des prix on ne tient pas compte d'éléments tels que :

- 1) Le point de vue du consommateur (sa demande ne se reflète pas... dans le prix);
- 2) Les coûts indirects de transformation et de la rente foncière⁶; (choix économique entre divers produits de substitution).
- 3) Une évaluation correcte de la récupération des investissements⁷.

Il est, de ce fait, impossible de mesurer avec précision l'utilité de la production, l'efficacité de la substitution des produits, l'efficacité intersectorielle, c'est-à-dire « l'efficacité comparative de produits complémentaires »⁸.

Dans ces conditions, comment l'entreprise va-t-elle utiliser les prix ?

En l'absence de marché, les prix ne jouent pas le rôle de régulateur et par suite les adaptations nécessitées par les situations économiques ne peuvent être faites. La seule possibilité qui est donnée aux entreprises est d'agir sur leur prix de revient — elles sont même incitées, matériellement ou moralement, à produire la plus grande quantité de biens possible aux moindres coûts.

Le prix de revient représente donc l'indice essentiel susceptible de caractériser l'activité de l'entreprise. Mais il ne suffit pas de connaître le prix de revient d'une production, ou d'un type de produit, au niveau de l'entreprise considérée dans son ensemble, encore faut-il déterminer le prix de revient dans chaque unité de production, au sein de l'entreprise, c'est-à-dire dans l'atelier ou la section.

La planification du prix de revient et la détermination de sa structure sont les questions les plus complexes du Khozraschët interne.

1. A. NOWICKI, « L'économie généralisée » et la pensée actuelle d'Oskar Lange, *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n° 114, juin 1961 (série G, n° 11, p. 88).

Suite de la citation... « Le problème est d'importance, puisqu'un système de prix rationnel constitue le *substratum* de toute décision économique rationnelle, en permettant l'introduction d'une véritable rationalité économique dans l'allocation des ressources, dans la distribution... ».

2. NOWICKI, *op. cit.*, p. 92.

3. Cf. *infra*, Le contenu des divers prix.

4. Les prix de revient, comme les autres catégories de prix, sont aussi fixés autoritairement. Mais leur niveau n'est pas aussi rigide que celui des autres prix. Ce sont, en effet, les seuls éléments monétaires sur lesquels les entreprises puissent exercer leur action (cf. *infra*).

5. *Op. cit.*, p. 89 : ... orienter « les préférences des consommateurs en élevant les prix des biens déficitaires ; les préférences des chefs d'entreprises, en diminuant les prix des moyens de production... ».

6. Cf. notamment : L. V. KANTOROVITCH, *Ekonomitcheskij raschët naïlutchchego ispol'zovanija resursov*. Académie des Sciences de l'U.R.S.S., Moscou 1959, p. 235 et s.

7. Cf. H. CHAMBRE, « A propos des critères du choix des investissements » in *Cahiers de l'I.S.E.A.*, Série G, n° 9, p. 46 et s.

8. NOWICKI, *op. cit.*, p. 91.

L'activité des diverses unités de production constitutives de l'entreprise influe sur le niveau du prix de revient total soit d'un produit spécifique soit de la production tout entière.

Pour connaître la structure réelle du prix de revient total, il faut donc procéder à une analyse à tous les échelons (de production) de l'entreprise, et déceler si dans le prix de revient ne sont véritablement incluses que les dépenses socialement nécessaires ou si, au contraire, n'y sont pas incorporées des dépenses dites improductives ; en ce dernier cas, à quel atelier, ou à quelle unité de production, sont-elles imputables ? Les sources d'alourdissement du prix de revient étant alors localisées, des remèdes efficaces doivent pouvoir être utilisés pour les éliminer¹.

1. TATUR in *Finansy*, n° 10, 1962 : « Nekotoryé voprosy khozjajstvennogo rastchëta i ukreplenija finansov predprijatij ».

D'JATCHENKO in *Voprosy ekonomiki*, n° 2, 1951 : « Relations du Khozraschët et des lois de développement de l'économie socialiste ».

TITRE II

Le Khozraschët interne

CHAPITRE PREMIER

ORGANISATION DU KHOZRASCHET INTERNE

Les premières mesures tendant à introduire le Khozraschët dans les subdivisions de l'entreprise datent de 1930. L'entreprise doit établir les objectifs que devront exécuter ses diverses composantes — ateliers, sections... ; en outre, chacune de celles-ci doit tenir un compte mensuel de ses charges et de ses résultats¹ ;

En général, on considère que le Khozraschët interne est un approfondissement et un renforcement du Khozraschët de l'entreprise.

Pour GANCHTAK², un tel point de vue est incorrect. Selon lui, le Khozraschët interne est la base de tout le système de relations fondées sur l'Autonomie Comptable : l'utilisation des facteurs de production est faite dans les ateliers, et c'est là que l'on détermine exactement le montant des frais de production ; c'est dans les ateliers que sont posées les bases d'une exploitation rentable de l'entreprise³.

L'insuffisante efficacité du Khozraschët de l'entreprise, dans la plupart des cas, n'est que la conséquence de l'absence ou de la faiblesse du Khozraschët interne. Dans ces entreprises, les processus économiques sont mal contrôlés et l'intéressement des travailleurs à l'utilisation rationnelle des ressources matérielles y est faible.

§ 1. — Principes d'organisation

Le développement des principes du Khozraschët exige que l'activité des diverses subdivisions de l'entreprise soit organisée de telle sorte qu'il soit possible :

1° de fixer, pour chacune d'elles, le volume et la nomenclature des travaux à effectuer ;

1. *Direktivy KPSS i sovetskogo pravitel'stva po khozjajstvennym voprosam*, t. II, p. 127.

Aussi : *Prikaz (ordre) VSNKh SSSR* : 20 janvier 1930, n° 662 ; 11 mars 1930, n° 997.

2. *Teorija i Praktika Khozjajstvennogo raschëta*, Socekgez, 1958. — Article de GANCHTAK, « Problèmes du développement interne du khozraschët », p. 143.

3. *Bukhgalterskij utchët*, n° 8, 1957, p. 62.

- 2° de tenir une comptabilité des charges réellement supportées ;
- 3° de comparer leur montant avec les normes établies par le Plan.

Les formes et méthodes du Khozraschët interne diffèrent essentiellement de celles du khozraschët d'entreprise. Ces différences résultent des particularités de la situation juridique et économique des ateliers et sections.

Le Khozraschët d'entreprise et le Khozraschët interne constituent une « unité » mais non « une identité »¹.

Il y a unité en ce sens que la base de ces deux formes de Khozraschët et le but recherché sont les mêmes dans les deux cas.

D'une part les objectifs de production, les normes de ressources matérielles, les dépenses de travail, et les divers indices de production, sont établis, pour l'entreprise et ses subdivisions, sur les objectifs du Plan : en fait, les tâches assignées aux différents ateliers de production ne sont que des décompositions du Plan élaboré pour l'entreprise.

D'autre part, le but du Khozraschët d'entreprise et celui du Khozraschët interne se rejoignent, puisque le problème est d'organiser l'activité économique de telle sorte que le Plan soit réalisé et même dépassé, et que, par ailleurs, le travail soit allégé grâce à l'introduction de techniques plus perfectionnées.

Dans les deux formes de Khozraschët, les travailleurs doivent être incités à une utilisation plus rationnelle des ressources matérielles et monétaires, et donc à un abaissement du prix de revient.

Mais il n'y a pas identité car les méthodes d'organisation diffèrent. Trois séries de différences peuvent être relevées entre les deux formes de Khozraschët :

— Première différence : L'entreprise est une personne morale, qui peut jouir de tous les droits que lui confère ce titre ; de ce fait, elle peut avoir toutes sortes de rapports avec d'autres organismes — rapports contractuels avec d'autres entreprises, rapports financiers avec la Banque : l'entreprise y possède un compte courant et peut bénéficier de crédits bancaires en cas de nécessité.

Enfin, l'entreprise utilise un système complet de comptabilité et établit son propre bilan.

Au contraire, les ateliers, bien que fonctionnant sur la base de l'Autonomie Comptable, ne jouissent pas des droits de la personnalité juridique ; aussi ne peuvent-ils avoir ni compte en banque, ni rapports contractuels avec d'autres entreprises ; ils n'ont même pas de bilan propre. Ceci conduit à la :

— Deuxième différence, à savoir que l'entreprise, par la vente de sa production, obtient une compensation de ses charges. En revanche, les ateliers et les sections n'ont pas de produits finis à vendre ; ils se transmettent, les uns aux autres, leurs semi-produits. Par conséquent,

— Troisième différence, les ateliers, sections..., bénéficient d'une Autonomie Comptable purement interne, mais n'obtiennent pas de recettes, puisqu'ils ne vendent pas leur production.

En conséquence, pour déterminer les résultats d'activité d'un atelier, on compare habituellement le montant de ses charges réelles avec le montant des charges calculées selon les normes du Plan. Mais, note TATUR, la nécessité où l'on se trouve de faire cette

1. TATUR, *Khozjajstvennyj raschët v promychlennosti*, p. 188 ; — E.L. CHISTER, « Vnutrizavodskoj Khozraschët i Ekonomija Obchtchestvennogo truda », *Ekonomizdat*, 1962, p. 12.

comparaison entraîne une conséquence qui peut jouer au détriment de l'atelier : en effet si, en raison d'une bonne exploitation, l'atelier parvient à dépasser les objectifs du Plan quant au volume de production, il s'ensuit un accroissement du montant total des frais de production. Or cet accroissement ne correspond pas à des dépenses excédentaires, mais à une production accrue.

Le montant global des frais de production a été augmenté, mais par unité de produit, le prix de revient a été réduit. C'est pourquoi il est impossible de juger de l'activité d'un atelier par la simple comparaison des charges réelles et des charges planifiées.

Mais l'organisation du Khozraschët interne présente certains défauts¹.

Le premier de ces défauts résulte de l'instabilité et du manque de fondement des objectifs relatifs à l'abaissement du prix de revient : en effet, l'abaissement du prix de revient pour les ateliers est souvent déterminé non sur la base d'une analyse économique des capacités réelles de l'atelier, mais selon une répartition mécanique des objectifs fixés pour l'entreprise tout entière.

De ce fait, il est fréquent qu'un atelier, dont l'activité est mauvaise, ait pour objectif un taux d'abaissement du prix de revient relativement faible.

En général, le peu d'efficacité du Khozraschët interne résulte d'une insuffisante analyse des résultats d'exploitation des diverses unités économiques de l'entreprise.

Le deuxième défaut apparaît dans l'absence de correspondance directe entre les résultats obtenus et la stimulation matérielle. Les primes, en principe, sont distribuées en fonction des résultats quantitatifs (volume, assortiment de production). Dans ces conditions, la plupart des travailleurs reçoivent des primes pour les résultats totaux d'exploitation obtenus par l'entreprise, mais cette méthode ne permet pas d'utiliser les stimulants matériels liés à un abaissement du prix de revient supérieur à celui que fixe le plan². Ce défaut est d'autant plus accentué que le plus souvent on ne planifie pour les ateliers que le volume de production et les indices relatifs au travail. Or les dépenses en matières et les charges d'atelier représentent, dans le prix de revient, un fort pourcentage.

Ainsi dans les entreprises de constructions mécaniques, du sovnarkhoze de Biélorussie, une fraction importante du prix de revient est constituée par la valeur des semi-produits achetés (plus de 60%), les charges d'atelier (22,6%), la rémunération principale des ouvriers productifs (8,7%)... L'ensemble des charges supportées par les ateliers, dans le prix de revient total de toute la production marchande, constitue 92,3% de la totalité des frais de production³.

Ces indications statistiques prouvent que l'abaissement du prix de revient de la production marchande dépend en grande partie de l'activité des ateliers, des sections. De ce fait une attention particulière doit être accordée non plus seulement aux indices quantitatifs, mais aussi aux indices qualitatifs. Avant d'aborder l'étude de l'activité des ateliers, il convient de considérer, brièvement, quels rapports peuvent exister d'une part entre les ateliers et l'administration d'usine, d'autre part entre les ateliers eux-mêmes.

1. Article de GANCHTAK, *Problèmes du développement interne du Khozraschët*, p. 145-150.

2. Nous verrons, lors de l'étude du principe d'intéressement matériel, que, pour éviter ce défaut, des fonds spéciaux de primes sont constitués pour stimuler l'activité des ateliers et les récompenser pour leurs propres résultats indépendamment des résultats totaux de l'entreprise.

3. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 10, 1962, p. 64. Article de KOKHAN, « Opyt soverchenstvovanija vnutriznavodskogo planirovaniia sebestoimosti ».

§ 2. — Les obligations des ateliers

La condition essentielle d'une bonne organisation du Khozraschët interne est de définir à quelles obligations sont soumis les ateliers, au sein de l'entreprise ; en d'autres termes, quels rapports s'établissent entre les ateliers et l'administration d'usine, entre les ateliers eux-mêmes ?

Des contrats, plus ou moins détaillés — qui expriment les liens de production à l'intérieur de l'entreprise — fixent l'ensemble des obligations réciproques de l'atelier et de l'administration d'usine¹.

a) Contrats conclus entre l'atelier et l'administration d'usine.

L'obligation essentielle de l'atelier consiste à réaliser le programme de production qui lui est assigné — tant en ses indices quantitatifs que qualitatifs — puis à livrer sa production à un autre atelier de l'entreprise, ou à l'administration d'usine elle-même.

Les obligations de l'administration d'usine consistent :

- à assigner à l'atelier, en temps opportun, des tâches de production mensuelles,
- à approvisionner l'atelier en matériaux et semi-produits nécessaires à son activité,
- à assurer à l'atelier la force de travail en qualification et quantités voulues,
- à payer, dans le délai prévu, les produits livrés par l'atelier au service d'écoulement.

Dans les limites des objectifs qui leur sont imposés soit par le Plan, soit par l'Administration d'usine, les ateliers sont considérés comme des unités indépendantes à l'intérieur de l'usine² et de ce fait sont responsables de leur activité.

Les limites apportées à l'indépendance des ateliers et des services de l'Administration d'usine sont concrétisées par les prescriptions données à l'atelier, chaque trimestre, selon une décomposition mensuelle. Ces prescriptions déterminent les indices quantitatifs et qualitatifs du programme à exécuter, les capitaux circulants dont pourront disposer les ateliers, ainsi que les capitaux fixes — équipements, outillages..., etc.

b) Contrats conclus avec d'autres services ou d'autres ateliers.

Tous les ateliers, sans exception doivent conclure des contrats avec le service d'approvisionnement.

Mais certains ateliers doivent conclure avec le service d'approvisionnement des contrats qui portent sur leur approvisionnement total³, c'est-à-dire à la fois pour les ressources matérielles principales et pour les matières consommables (tel est le cas d'une fonderie) ; d'autres ateliers ne concluent avec le service d'approvisionnement des contrats que pour leur approvisionnement en matières consommables, puisqu'ils reçoivent d'autres ateliers les semi-produits et produits divers.

(Ainsi l'atelier de mécanique reçoit de l'atelier de fonderie une partie de ses produits, et fournit lui-même l'atelier de montage).

Dans ce dernier cas, les ateliers (au sein d'une même entreprise) doivent conclure entre eux des contrats où sont précisés les produits à livrer, leur quantité et leur qualité...

1. *Organizacionnyé voprosy khozraschëta v promyshlennosti*, 1933. Article de A. V. VENEDIKTOV, p. 55 : « Khozjajstvennyj raschët predpriatija i cekha ».

2. *Postanovlenié VSNKh SSSR*, 12 nov. 1931.

3. Article de VENEDIKTOV, *op. cit.*, p. 90.

Avec le service d'écoulement, en principe, ne concluent de contrats que les ateliers qui livrent des produits finis. Toutefois, peuvent aussi en conclure les ateliers qui fabriquent une production que l'on peut considérer comme semi-produit destiné à l'extérieur.

Tous ces contrats doivent être conclus sous une forme simplifiée mais, cependant, doivent préciser les obligations réciproques des parties et les sanctions qu'encourt un atelier pour violation de ces contrats (peines, amendes, etc.).

Ils constituent un des aspects de la planification des subdivisions de l'entreprise, puisque chaque atelier doit recevoir certaines matières en une certaine quantité et doit lui-même fournir à un autre atelier un certain volume de production.

La planification de l'activité des ateliers, des sections¹, ne doit prendre en considération qu'un nombre assez restreint d'indices — fabrication de production marchande, besoins en matériaux et semi-produits, rendement par travailleur et fonds des salaires, prix de revient² — et doit s'appuyer sur des « normes progressives » de dépenses en travail et en ressources matérielles.

Par norme progressive, on entend la « dépense maxima tolérée de travail vivant et passé (incorporé), par unité de production ou par unité de temps, compte tenu de l'utilisation des progrès de la science et de la technique »³.

La norme progressive planifiée de dépenses varie en cours d'année en fonction du perfectionnement de la technique et de l'organisation de la production.

La progressivité des normes est déterminée par comparaison de ces normes avec le niveau moyen de la dépense effectivement atteint.

Pour que l'organisation de la production ait une efficacité économique, il est essentiel « d'obtenir une comparabilité totale des méthodes de planification et de calcul. C'est cette comparabilité que permet la méthode des normatifs pour le calcul du prix de revient de la production »⁴ et ⁵.

1. Les plans d'atelier sont eux-mêmes décomposés, afin d'assigner aux sections et aux brigades, leurs tâches de production.

Le plan d'une section retient certaines parties du plan d'atelier qui, en raison du volume de charges et des résultats totaux de l'activité, concernent directement les travailleurs d'une section donnée et qui, sans dépense supplémentaire de travail, peuvent être exécutées par cette section.

Les indices retenus portent essentiellement sur le volume d'activité, le fonds des salaires, les dépenses de matières premières et d'outillage, au sein de la section.

— TATUR, *Khozjajstvennyj raschët v promychlennosti*, 1959, p. 201 et 227.

Les conditions de production sont telles que la responsabilité du contremaître et des travailleurs de la section se trouve engagée. Lorsque le prix de revient n'est pas calculé au niveau de la section, l'intéressement matériel des contremaîtres est fondé sur l'indice du prix de revient de l'atelier ou du prix de revient d'entreprise. Pl. KH., *op. cit.*, p. 90, n° 10, 1962.

2. E. L. CHISTER, *Vnutrizavodskogo Khozraschët i Ekonomija Obščestvennogo truda*, p. 81.

3. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 10, 1962, p. 86. Article de B. BIELKINE, « Cennoe posobié dlja ekonomistov predpriatij ».

4. P. KH., *op. cit.*, p. 88.

5. Les normes progressives selon leur objet peuvent être :

- des normes de dépenses du temps de travail ;
- des normes d'utilisation des machines, de l'équipement ;
- des normes de dépenses matérielles, d'énergie ;
- des normes du rythme de production :
(durée du cycle de production,
(stocks de produits en cours,
(stocks productifs.

Les « normatifs d'efficacité » déterminent les résultats économiques qui doivent être atteints par l'entreprise.

Les « normatifs des régimes » réglementent les conditions du travail de l'entreprise pour l'utilisation des ressources de travail vivant ou incorporé, et les ressources monétaires.

— *Ekonomičeskaja Enciklopedija*, 1961, t. I, p. 230 (cf. tableau p. 48).

TABLEAU GÉNÉRAL DES NORMATIFS FIXÉS A L'ENTREPRISE

CARACTÈRE des NORMES	OBJETS DE LA NORMALISATION			
	Temps de travail Travail vivant	Instruments de travail	Objets de travail	Dépenses exprimées en valeur
NORMES de « DÉPENSES »	— Normes de temps (normes de rendement).	— Normes de dépenses des outillages.	— Normes spécifiques de dépenses en ressources matérielles principales.	— Normes des charges d'atelier et des frais généraux.
	— Normes de la difficulté en main-d'œuvre des produits.	— Normes de l'exigence en capital des produits.	— Normes des matières consommables.	— Normes de salaire par unité de production
			— Normes de dépenses en combustible-énergie.	— Normes d'amortissement.
NORMATIFS des « RÉGIMES »	— Equipés de travail.	— Temps d'activité d'une unité d'équipement.	— Normes de stocks de production.	— Proportion des salaires, des dépenses matérielles, de l'amortissement, dans le montant total des frais de production.
	— Normes des services.	— Normatif des surfaces productives.	— Cycle de production.	— Rapport des frais fixes et des frais proportionnels.
	— Normatifs de la proportion des ouvriers principaux, secondaires, autre personnel.	— Cycle d'entretien de l'équipement.	— Périodicité de la fabrication.	— Normatif des fonds circulants et de leur rotation.
	— Etat moyen de la qualification.		— Rythme de production.	
NORMATIFS d'« EFFICACITÉ »	— Temps de travail planifié par travailleur.	— Volume de production par unité d'équipement ou de surface.	— Fabrication annuelle de production par tonne de matières premières ou de matières principales.	— Normatif de rentabilité.
	— Degré de réalisation des normes de rendement.	— Coefficient d'utilisation des capacités productives.		— Fabrication de la production (exprimée en valeur), par 100 roubles de fonds fixes ou de fonds circulants.
	— Production fabriquée par travailleur (en unités physiques).		— Coefficient de déchets et de pertes dans la production.	

CHAPITRE II

LE PRIX DE REVIENT DANS L'ATELIER¹

Etant donné les particularités du Khozraschët interne, le contenu du prix de revient présente une certaine originalité². Le prix de revient, dans les subdivisions de l'entreprise fonctionnant sur la base de l'Autonomie Comptable, représente l'indice fondamental et sert de critère d'exploitation, puisque ces unités inférieures n'ont pas d'indice de rentabilité.

Lors du calcul du prix de revient dans l'atelier (ou tout autre subdivision), il ne faut pas oublier que l'atelier n'est qu'un organe de production au sein de l'entreprise. Ne possédant pas la personnalité juridique, l'atelier, en tant qu'unité, n'existe pas vis-à-vis des organismes extérieurs à l'entreprise. Pour cette raison, l'atelier ne peut avoir aucune relation avec l'extérieur et, par conséquent, dans son prix de revient n'entre aucune dépense commerciale.

Cependant, dans l'optique du prix de revient de la production, au niveau de l'entreprise, l'ensemble des charges composant le prix de revient de la production, au niveau de l'atelier, ne diffère pas radicalement du prix de revient de l'entreprise. Ceci signifie que le prix de revient de l'atelier doit inclure toutes les charges : en d'autres termes, le prix de revient de l'atelier doit être calculé en tenant compte non seulement de la valeur d'élaboration d'un produit dans un atelier donné, mais aussi de la valeur des semi-produits et des produits fabriqués par d'autres ateliers³.

Le calcul du prix de revient, dans les différentes subdivisions, répond à une exigence du Khozraschët interne : en effet, la mise en œuvre du Khozraschët interne implique que l'on détermine des prix sur la base desquels s'effectueront les règlements entre ateliers en contrepartie des semi-produits et des services rendus par les ateliers secondaires.

Dans la mesure où l'atelier ne vend pas sa production en dehors de l'entreprise et ne

1. Le prix de revient de la production, dans le cadre général de l'entreprise, sera longuement traité dans la II^e Partie, lors de l'étude de la gestion financière. Mais il ne s'agira, alors, que du prix de revient total de la production, au dernier stade. Par ailleurs, bien que le prix de revient dans les ateliers et les sections influe sur le niveau final du prix de revient total, aucun calcul ne sera effectué pour montrer cette influence. Il est donc possible de traiter séparément, dans ce chapitre, du prix de revient dans l'atelier.

2. *Voprosy Ekonomiki*, n° 10, 1954. Article de KANTOR.

3. La méthode de planification du prix de revient d'atelier dépend, en général, du type de production. Dans une production en petite série, le prix de revient d'atelier est le plus souvent planifié quant aux principaux postes de dépenses. Pour une production de masse, le prix de revient d'atelier est habituellement calculé en tenant compte de toutes les charges supportées pour la préparation de la production marchande.

— *Planovoé Khozjajstvo*, p. 66, n° 10, 1962. Article de B. BIELKINE, « Cennoe posobié dlja ekonomistov predpriatij ».

réalise pas de bénéfice, les prix de règlement entre ateliers sont déterminés par le prix de revient total planifié de la production des ateliers¹.

Dans l'atelier, le prix de revient se compose de trois éléments : les dépenses de matières — principales et consommables — les salaires, les charges supportées par le fonctionnement de l'équipement — amortissement, frais d'entretien...².

Au niveau de l'atelier se pose un problème quant aux résultats d'activité :

Un des traits caractéristiques du Khozraschët (d'entreprise) est la vente de la production aux prix de gros, établis par le planificateur, c'est-à-dire indépendamment du prix de revient réel. L'inexécution de son plan, par l'entreprise, et les écarts du prix de revient réel au prix de revient planifié ne se répercutent pas sur le niveau des prix ; en revanche les modifications des prix de gros décidées par les autorités centrales (pour la période suivante) sont influencées par le niveau du prix de revient de la production dans une branche donnée, ainsi que par les raisons politiques du Gouvernement³.

De ce fait, le calcul du prix de revient de la production dans les entreprises est effectué sur la base du prix de fabrique des matières principales et consommables. Le prix de revient réel de la production pour une entreprise doit obligatoirement tenir compte des modifications de prix effectuées, puisque l'entreprise, en tant qu'unité économique, est intéressée à obtenir un bénéfice, dont le niveau est fonction du prix des matières premières⁴.

Mais tout à fait différent est le problème du prix de revient de la production dans les diverses subdivisions de l'entreprise (ateliers, sections, brigades). Ainsi que nous l'avons noté, l'introduction du Khozraschët exige que des prix soient fixés pour les produits fabriqués dans les ateliers.

Cependant, l'inexécution, par les ateliers, des objectifs assignés par le Plan relatifs aux frais de production, ne peut avoir aucune influence sur les prix des règlements effectués entre ateliers.

Si les prix devaient systématiquement se modifier en même temps que varie le prix de revient réel dans les ateliers, ils n'auraient alors aucune signification. C'est pour cette raison que le prix de revient dans les subdivisions de l'entreprise est calculé à partir du prix de revient des semi-produits, des pièces détachées, des services et des charges réelles de production dans une subdivision donnée. En d'autres termes, pour le calcul du prix de revient dans les ateliers, on ne tient compte que des variations, par rapport au Plan, de la productivité du travail et des normes de dépenses matérielles⁵, alors que pour le calcul du prix de revient réel de l'entreprise, il faut, en outre, prendre en considération les variations de prix et de tarifs à la pièce.

Les résultats d'activité de chaque atelier sont calculés, tous les mois, par le service de planification et le service de comptabilité de l'entreprise ; la différence entre prix de revient réel et prix de revient planifié sert de critère à l'exploitation.

Dans les ateliers, pour lesquels ne sont pas établis des objectifs de prix de revient, les économies ou les dépenses excédentaires sont calculées :

1. KANTOR, V. E., n° 10, 1954.

2. Au niveau des brigades, le prix de revient ne comprend que les dépenses en matières et les salaires.

3. Cf. *infra*, la politique gouvernementale en matière de fixation des prix (II^e Partie).

4. KANTOR, *op. cit.*

5. Un tel prix de revient est appelé « Khozraschëtnoj » puisqu'il ne tient compte que des écarts au plan déterminés par l'activité d'une subdivision donnée. On peut difficilement trouver en français une traduction adéquate : admettons qu'on le qualifie de prix de revient interne.

— soit par une comparaison entre la dépense planifiée des facteurs de production et leur dépense réelle;

— soit par une comparaison entre les niveaux planifié et réel de chaque type de dépenses¹.

Mais le principe d'une détermination mensuelle du prix de revient, et donc des résultats, présente le grave inconvénient d'affaiblir la responsabilité matérielle (collective et individuelle) des dirigeants des ateliers.

Ainsi, d'après les données comptables établies *chaque* mois, les résultats de l'atelier paraissent positifs, et, par conséquent, les dirigeants de l'atelier ne se soucient pas de prendre des mesures qui amélioreraient l'organisation de la production. Or le calcul des résultats définitifs n'est effectué qu'en fin d'année, après inventaire, et à ce moment là, il n'est pas rare que des pertes, parfois excessives, se révèlent (puisque les dirigeants falsifient leur comptabilité en faisant passer leurs dépenses excédentaires d'un mois sur l'autre)².

La seule sanction, qui en tout et pour tout frappe les dirigeants de l'atelier, est l'obligation de compenser ces pertes, de leur dernière prime mensuelle; et, en principe, le montant de la perte n'est pas couvert, et il s'en faut, du montant de la prime.

Pour illustrer cette pratique, Procerov² cite l'exemple d'un atelier de l'usine d'automobiles du nom de Likhatchev à Moscou.

PRIX DE REVIENT DE L'ATELIER « NORMAL » PARTICIPANT
A LA FABRICATION DE L'AUTOMOBILE « ZIL 164 »

TRIMESTRES	ECARTS DU PRIX DE REVIENT RÉEL AU PRIX DE REVIENT PLANIFIÉ	
	en milliers de roubles : — Economies réalisées (+) — Excès de dépenses (—)	
I	+	74,9
II	+	120,6
III	+	86,6
IV	—	942,4

Le prix de revient réel de la production de l'atelier au cours de trois trimestres (exactement au cours des 11 premiers mois), s'est trouvé, d'après les données comptables, à un niveau inférieur à celui du prix de revient planifié. L'atelier avait donc réalisé, apparemment, une économie.

Mais à la fin du IV^e trimestre, après inventaire, des pertes considérables sont apparues dans l'atelier, qui dépassaient toutes les économies antérieurement réalisées (ces pertes pouvant s'expliquer soit par des défauts de fabrication, soit par des fabrications de pièces mécaniques s'écartant des mesures normales).

1. DMITRIEV, M. V., « Bukhgalterskij utchët i analiz khozjajstvennoj dejatel'nosti promychlennogo predprijatija, p. 271, Gozplanizdat, 1959.

2. Planovoe Khozjajstvo, n° 7, 1961, p. 78. Article de PROCEPOV, économiste de l'usine Likhatchev: « Khozraschët interne et moyen d'abaisser le prix de revient ».

Ceci montre que les dirigeants de l'atelier ne portent pas, en fait, la responsabilité matérielle des pertes occasionnées, et donc ne sont pas incités à les éliminer.

L'indice du prix de revient est ainsi faussé, en cours d'année, et les fonds réservés aux primes (distribuées mensuellement) sont illégalement utilisés.

C'est la raison pour laquelle le Parti Communiste et le Gouvernement se sont depuis toujours penchés sur le problème de la responsabilité matérielle des dirigeants de la production.

Au XX^e Congrès du Parti Communiste, le rapport du Comité Central (C. K. K.P.S.S.), a souligné « la nécessité d'accroître la responsabilité matérielle des dirigeants (et donc de renforcer la signification de l'intéressement matériel), relativement à l'activité qui leur était confiée, afin que leurs appointements, dans une certaine mesure, dépendent des résultats obtenus. Si le plan est réalisé ou dépassé, dirigeants et travailleurs reçoivent des primes ; si le plan n'est pas réalisé, non seulement des primes ne sont pas distribuées, mais en outre le traitement mensuel est diminué ».

La responsabilité matérielle doit donc être établie de la façon suivante :

1^o Responsabilité collective : en présence de pertes passées, le fonds de primes de l'atelier et celui de l'entreprise doivent être réduits d'autant que l'exige la couverture des pertes.

2^o Responsabilité personnelle : pendant la période au cours de laquelle l'usine a dépassé le prix de revient planifié, et tant que les pertes ne sont pas couvertes par une économie équivalente, le directeur et l'ingénieur en chef de l'usine ne doivent recevoir que les 80% de leur rémunération normale.

L'intéressement matériel à une bonne gestion (celle-ci se traduisant par l'élimination des pertes et un abaissement du prix de revient) est donc le corollaire du Khozraschët, aussi bien au niveau de l'atelier, de la section que de l'entreprise.

LIVRE II

Technique du Khozraschët : l'intéressement matériel

Lors du XXII^e Congrès du Parti Communiste (K.P.S.S.), le programme du Parti Communiste a particulièrement mis l'accent sur les problèmes de la formation des travailleurs et de l'utilisation des stimulants moraux et matériels, mais en fait, il reprenait un des principes léninistes les plus importants. Lénine, en effet, disait que tout succès obtenu dans le développement de l'Economie Nationale devait être récompensé autant par des primes monétaires que par l'ordre de l'étendard du travail¹.

Les stimulants du travail sont, en Economie socialiste, les différents moyens — économiques, socio-moraux, juridiques — utilisés par la société et le Gouvernement, susceptibles de favoriser le développement de l'activité créatrice des travailleurs, l'élévation de la productivité du travail, l'amélioration des résultats².

Les stimulants matériels se traduisent par :

- des systèmes de salaires établis conformément aux normes de la législation du travail,

- des systèmes de rémunérations ayant une fonction stimulante (système à la pièce ou par primes),

- des systèmes d'encouragements exceptionnels,

- des systèmes d'avantages en nature (services sociaux, etc.).

Les stimulants moraux sont mis en œuvre par un ensemble de mesures légales tendant à encourager moralement les travailleurs, soit sous forme d'une reconnaissance publique des mérites, soit de récompenses (par exemple, décorations), soit d'honneurs rendus aux meilleurs ouvriers et employés.

Les deux catégories de stimulants doivent être simultanément utilisées. Au plenum du Comité Central³ Khroutchev a remarqué qu'il était absolument incorrect d'opposer les stimulants matériels aux stimulants moraux, que l'intéressement matériel devait avoir une importance accrue, qu'il était nécessaire d'établir une relation entre le niveau de production atteint et la rémunération du travail par primes.

« Les stimulants matériels — a-t-il ajouté — doivent continuer à jouer un rôle impor-

1. LÉNINE, *Nakaz po voprosam khozjaistvennoj raboty*, Congrès des Soviets, 28 déc. 1921.

2. Revue *Sovetskoe Gosudarstvo i Pravo*, n° 8, 1962, p. 37. Article de S. S. KARINSKIÏ, « Sotchetanié moral'nykh i materijal'nykh stimulov podiéma trudovoj aktivnosti grazhdan v period razviernutogo stroitel'stva kommunizma ».

3. Plenum du Comité Central du Parti Communiste (C.K. KPSS), mars 1962.

tant jusqu'au moment où, le communisme étant définitivement institué, on pourra procéder à une répartition selon les besoins».

Les systèmes de rémunérations doivent permettre, en renforçant l'intéressement matériel, de satisfaire à la fois les intérêts individuels et les intérêts collectifs.

Les bases de l'organisation de la rémunération furent codifiées entre 1918 et 1922 (C. du trav.), notamment dans deux résolutions : 1920 « Disposition générale sur les tarifs » ; 1921 « Disposition principale relative au problème des tarifs ».

SECTION I

RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL

CHAPITRE PREMIER

LÉGISLATION

Le salaire, en économie socialiste, est « la fraction du produit social... distribuée aux ouvriers et employés en contrepartie de la quantité et de la qualité du travail fourni »¹.

Pour que l'intéressement matériel du travailleur ait une efficacité économique, il faut que le salaire lui-même dépende des résultats obtenus par le travailleur. Les règles relatives à l'organisation du salaire ont été édictées dans le Code du travail.

§ 1. — Législation du travail

Le Code du travail, élaboré en 1918², énonçait les principes d'organisation du salaire et de fixation du tarif.

Les critères retenus pour la détermination du tarif étaient : la difficulté du travail, le risque encouru par les travailleurs, la complexité du travail effectué, le degré d'indépendance et de responsabilité exigées par l'exécution du travail.

Les principes de la différenciation des tarifs furent précisés dans les deux résolutions relatives aux tarifs : d'une part la fixation des tarifs dépend de l'application du principe « au minimum de travail, le minimum de rémunération »³; d'autre part « l'augmentation de la rémunération doit être fonction de l'élévation de la productivité, du degré de participation de l'ouvrier à l'accroissement de la production »⁴.

Dès 1920, Lénine⁵ présentait plusieurs propositions tendant à instituer un système d'octroi de primes en faveur des ouvriers et employés.

1. G. M. BATEKHINE, N. NEVOLINE, *Organizacijska zarabotnoj platy na predprijatijakh promychlennosti stroitel'nykh materialov*, Moscou, 1962, p. 3.

2. Code du travail : 1918 (Kodeks Zakonov o trude : KZOT), 1^{er} Code.
1922, 2^e Code.

3. « Disposition générale sur le tarif », 1920.

4. « Disposition principale relative au problème du tarif » approuvée par le Parti Communiste et signée par Lénine en 1921.

5. LÉNINE, *Œuvres*, t. 33, p. 150 à 200.

« Les primes, écrit Lénine, ne doivent pas exister en régime de communisme pur, mais sont absolument nécessaires dans la période transitoire du capitalisme au communisme ».

Toutefois, l'octroi de primes est subordonné à une augmentation de la productivité du travail et à une amélioration des indices quantitatifs¹.

Les idées de Lénine sur le problème de l'intéressement matériel sont essentielles puisque, à partir de ce moment là, l'intéressement matériel jouera un rôle croissant aussi bien à l'échelon national qu'à l'échelon individuel.

« Le léninisme enseigne et la pratique... confirme, disait Khroutchev; que sans l'intéressement matériel des travailleurs aux résultats de leur travail, il est impossible d'accroître les forces productives du pays... »².

Quant aux rapports juridiques de l'entreprise avec ses travailleurs, ils sont régis par les règles du droit du travail.

§ 2. — Les Conventions collectives

Contrat conçu comme un instrument de réalisation du Plan, la Convention collective ne reflète plus « la volonté autonome des parties, mais celle de l'autorité économique supérieure »³. Elle précise, plutôt que les objectifs à atteindre, les moyens à mettre en œuvre. « Elle se présente donc comme une technique d'organisation »³.

Mais de par sa nature juridique, la Convention collective engage la responsabilité des signataires quant à l'exécution des clauses souscrites.

A l'échelon local, les syndicats assujettis aux impératifs de la planification jouissent cependant à l'intérieur de ces limites d'une certaine initiative.

La direction de l'entreprise et le comité syndical participent à la rédaction du projet de Convention, compte tenu des objectifs du Plan, des ressources allouées à l'entreprise et des particularités de l'entreprise. Lors de l'élaboration des conventions, des conflits peuvent naître entre les parties, non pas sur des questions majeures⁴, mais sur des problèmes secondaires : par exemple :

— lorsqu'un syndicat veut étendre certains avantages au-delà des possibilités de l'entreprise, alors que le directeur estime ne pas pouvoir les accorder dans le cadre du budget de l'entreprise⁵.

— lorsque se posent des problèmes d'octroi de primes, des renvois illégaux⁶.

Les avantages réclamés par les syndicats sont en principe d'ordre matériel ou culturel — construction d'un club, amélioration d'un logement ouvrier, etc. —

Lorsque le conflit porte sur la rémunération, la réclamation du comité vise non à une majoration quelconque, mais à une juste application des règles en vigueur.

1. « L'octroi de primes dépend de l'amélioration des produits, en qualité, et de l'abaissement de leur prix de revient ». Disposition générale..., citée.

2. Revue *Ekonomitcheskaja gazeta*, 23 avril 1962. Article de M. LAPTINE, « Lénine : De l'Intéressement Matériel Personnel ».

3. Louis GREYFIE DE BELLECOMBE, *Les Conventions Collectives de Travail en Union Soviétique*, Menton et C^o, 1958, p. 12.

4. Comme nous allons le voir, les fonctions essentielles, telle la question du salaire, ne sont pas du ressort des syndicats, mais de celui du gouvernement.

5. GREYFIE DE BELLECOMBE, p. 114-115.

6. Alec NOVE, « The Soviet Economy », N. Y., 2^e édit., 1961, p. 126.

Depuis 1957¹, les différends relatifs à la conclusion des conventions relèvent des conseils régionaux de l'économie et des syndicats².

Les Conventions collectives que les comités d'usine concluent, au nom des travailleurs, avec la direction, définissent les obligations réciproques des travailleurs et de la direction³. Deux séries de dispositions caractérisent ces conventions :

La première série concerne l'exécution du Plan et les moyens à mettre en œuvre :

- Réalisation et dépassement du Plan National.
- Développement de l'émulation socialiste.
- Conditions de rémunération et mode d'établissement des normes de rendement ;
- Mesures que doit prendre la direction pour la formation et le développement de la qualification des divers travailleurs.

La deuxième série de dispositions précise plus spécialement les conditions du travail :

- Renforcement de la discipline du travail.
- Protection du travail.
- Améliorations des conditions de vie de l'ouvrier⁴.

Le décret du 4 février 1947 qui rétablit la Convention collective⁵ interdit l'inclusion dans la convention de tout système de salaire non homologué par le Gouvernement.

« Le montant et les systèmes de salaire — écrit Pachernstnik⁶ — sont établis, en règle générale, par des décrets du gouvernement ».

Les taux et systèmes de salaire fixés par le gouvernement sont reproduits dans la Convention Collective.

Les syndicats, par conséquent, ne jouent aucun rôle dans l'établissement du montant de la rémunération. Le syndicat, en régime socialiste, n'est pas habilité à discuter du *volume* de la rémunération, avec le directeur de l'entreprise, comme le fait un syndicat en régime capitaliste.

En revanche, il tend à jouer un rôle croissant dans l'établissement des systèmes de rémunération.

Normalement⁷, ce rôle est limité à la préparation technique et au contrôle de l'application de la réglementation légale, et n'englobe aucun pouvoir de décision... Cependant, en certains domaines, les syndicats outrepassent leur fonction de conseil et de contrôle,

1. Décision du présidium du VC SPS, 17 août 1957, publiée :

— Vsesojuznyj central'nyj soviet professional'nykh sojuzov.

— Conseil Central des Syndicats de l'U.R.S.S.

in *Sovetskoe gosudarstvo i Pravo*, n° 12, 1957, p. 42.

2. Les problèmes sont, en général, résolus assez facilement car il s'agit, essentiellement de réaffirmer à l'encontre de l'une des parties l'autorité d'une règle sanctionnée par la loi ou par un usage constant. Toutefois, ces syndicats sont assez souvent composés d'anciens directeurs et, de ce fait, les conflits ne sont pas toujours tranchés en faveur des travailleurs. Cf. Alec Nove, p. 126.

— Cf. aussi, en matière de conflit : « Le décret du présidium du soviet suprême » du 31 janvier 1957.

3. Il faut noter que le nombre de Conventions collectives conclues (53.000) est nettement inférieur à ce qu'il devrait être (400.000). Cette insuffisance tient à ce que, d'une part, les Conventions sont ignorées de beaucoup d'entreprises, et d'autre part, dans certains secteurs : construction, transports, commerce, elles sont conclues non pour une seule entreprise, mais pour un groupe d'entreprises ou un trust. Ainsi est exclue la participation active du personnel à leur élaboration.

— GREYFIE DE BELLECOMBE, p. 112.

4. TCHIGVINCEV I. N., *Zarabotnaja plata pri socializme*, p. 7, Moscou, 1958.

5. La Convention collective avait été supprimée à partir de 1934.

7. PACHERSTNIK, *La Convention Collective*, Moscou, 1951, cité par Greyfié de Bellecombe, p. 124.

6. *Op. cit.*, p. 125.

introduisent, en accord avec l'administration d'usine, de nouvelles règles qui se trouvent sanctionnées par la pratique :

Tel est le droit reconnu aux ouvriers :

1° « de percevoir, lorsqu'ils exécutent des travaux moins spécialisés que ceux de leur catégorie le même salaire qu'ils percevraient s'ils étaient employés conformément à leur niveau de qualification »,

2° « d'être affectés à des travaux plus spécialisés et mieux rémunérés à mesure que se développe leur qualification »¹.

1. *Op. cit.*, p. 126.

CHAPITRE II

PRINCIPES ET SYSTEMES DE RÉMUNÉRATION

Le salaire est la part du produit social qui est distribuée au travailleur pour sa consommation individuelle. Le montant de la rémunération de chaque travailleur est déterminé en fonction de la productivité du travail, de la qualité et de la quantité du travail de chacun.

Le mode de distribution, en toute société, découle du mode de production existant : en régime socialiste les moyens de production sont propriété sociale et la distribution selon le travail est une « nécessité objective »¹.

§ 1. — Répartition selon le travail (Principe de)

« Le principe socialiste de répartition selon le travail — disait N. Khrouchtchev au XXI^e Congrès du Parti Communiste — résulte de l'impossibilité de procéder à un nivellement dans la répartition, en période de socialisme. Il est impossible de ne pas voir qu'un nivellement conduirait à une répartition injuste : il n'y aurait plus de stimulant matériel à l'accroissement de la productivité du travail, à l'augmentation de la quantité de produit... »². Bien que la production repose sur un mode d'appropriation sociale des moyens de production, « les forces productives n'ont pas encore atteint le niveau suffisant qui permettrait une répartition des biens matériels entre les individus selon les besoins, et le travail lui-même constitue le seul moyen d'existence »³.

Aussi le salaire et le système de primes représentent-ils les seuls stimulants à une meilleure activité des travailleurs et de l'entreprise⁴.

En fonction de leur travail personnel, chaque travailleur d'une entreprise reçoit directement de l'Etat, une part du produit social, sous forme de salaire⁵.

A cette fin, le gouvernement établit soit des tarifs (tarifnyé stavki) pour les ouvriers,

1. TCHIGVINCEV, *op. cit.*, p. 10.

2. Rapport au XXI^e Congrès (extraordinaire) du Parti Communiste de l'Union Soviétique, Gospolitizdat, 1959, p. 116.

3. TCHIGVINCEV..., p. 12.

4. Résolution du Plenum CK KPSS, déc. 1957.

5. La répartition selon le travail se traduit, concrètement, par deux formes de rétribution : Dans le secteur d'Etat, les ouvriers et employés sont rémunérés par des salaires. Dans le secteur coopératif-Kolkhozien, les travailleurs sont rémunérés selon les journées de travail (trudoden').

Cette rémunération est distribuée, en partie sous forme monétaire, en partie en nature.

La production obtenue par les Kolkhozes leur appartenant, le « fonds de répartition selon les journées de travail » dépend intégralement des résultats obtenus par l'artel ».

— *Ekonomitcheskije Zakony Socializma i ikh ispol'zovanié...*, p. 334.

soit des appointements pour les employés, et fixe le montant du « Fonds de salaire » destiné à rétribuer les travailleurs.

Mais, à partir des tarifs établis, ce sont les entreprises elles-mêmes qui sont chargées de rémunérer les travailleurs qu'elles emploient : les charges sociales sont donc incluses dans le montant total des frais de production de chaque entreprise. Ces charges représentent même un pourcentage important de la totalité des frais de production¹. Leur montant varie avec le niveau d'activité. Aussi les entreprises s'efforceront-elles d'obtenir un accroissement de productivité du travail tel, que supérieur à l'accroissement du salaire, il permette un abaissement du prix de revient par unité de production.

Les deux conditions auxquelles doit répondre le principe de répartition selon le travail sont : d'abord la répartition du produit social en fonction de la quantité et de la qualité du travail, ensuite l'intéressement matériel personnel des travailleurs au développement du produit social².

« De chacun selon ses capacités, à chacun selon son travail » est donc la formule que met en pratique le socialisme.

§ 2. — Principes fondamentaux de l'organisation du salaire

Le Gouvernement organise le salaire en fonction du principe fondamental de la différenciation de la rémunération. Mais ce principe lui-même est justifié par la diversité des conditions de travail et par les différents niveaux de productivité du travail³.

Les salaires distribués sont considérablement différenciés par suite des conditions de travail et du niveau de qualification.

A égalité de qualification, les salaires sont d'autant plus élevés, que le travail à exécuter est pénible. La différenciation des salaires se fait en faveur des professions qui, par exemple, exigent un travail sous-terre, ou aussi, lorsque le travail doit être exécuté dans un milieu où la température ambiante est très élevée.

Mais, outre les conditions de travail, la qualification sert de critère à la détermination du salaire. Le travail qualifié est mieux rétribué que le travail non qualifié puisque par unité de temps, la valeur créée par le premier type de travail est supérieure à celle qui est créée par le second type⁴.

Toutefois, le critère essentiel d'une différenciation des salaires est le niveau de la productivité du travail : à une productivité élevée — économie de travail vivant par unité de produit grâce à un perfectionnement technique⁵ — correspond un salaire élevé. Toutefois, à un accroissement de productivité du travail doit correspondre un accroissement moindre du salaire⁶.

1. Cf. *infra*, « La gestion financière », II^e partie.

2. *Théorie et pratique du Khozraschët...* Article de D. S. KARASIK, « Khozraschët et salaire », p. 69.

3. N. S. SPIRIDONOVA, *Khozjajstvennyj raschët v novykh usloviakh upravlenija promychlennostju*, 1961, p. 180-280.

4. Ces différenciations se trouvent accentuées, au niveau de la branche, conformément à l'échelle de préférence du gouvernement :

Dans les branches motrices de l'industrie — industrie houillère, métallurgique, pétrolière — les salaires distribués sont plus élevés en raison du rôle que chacune d'elles joue dans le développement de la production sociale.

— Cf. BATEKHINE, NEVOLINE, *Organisation du salaire*, p. 4.

5. E. MATEEV, *Proizvoditel'nost' truda i vosproizvodstvo pri socializme*, Moscou, 1961, p. 13.

6. *Ekonomitcheskie Zakony...*, p. 338.

Si l'accroissement du salaire est, en fait, supérieur à l'accroissement de la productivité du travail, il en résulte une diminution du volume d'accumulation et un ralentissement des rythmes de croissance ; en outre, le prix de revient d'une unité de production, au lieu de diminuer, s'accroît. C'est pourtant ce phénomène qui, le plus souvent, se produit dans les entreprises, par suite, soit d'une mauvaise utilisation de la technique, soit d'une organisation du travail défectueuse (pour exécuter son plan de production, l'entreprise engage des travailleurs excédentaires et, de ce fait, le fonds de salaires apparaît insuffisant). Ainsi au cours des quatre années du 5^e Plan quinquennal (1951-1954), la productivité du travail s'est accrue, dans l'industrie de 33 %, dans la construction de 32 %. Mais, parallèlement, le salaire effectif a augmenté de 37 %¹. Ce décalage entre les deux taux de croissance, en faveur des salaires, a comme effet un alourdissement des charges non seulement pour les entreprises, mais aussi pour l'Economie Nationale tout entière, puisque le fonds de salaire est constitué à partir du revenu national.

La différenciation du salaire est mise en pratique au moyen de trois éléments du système de la tarification : l'indicateur tarifaire de qualification², le barème³, les taux de la première catégorie⁴.

L'indicateur tarifaire de qualification est un document dans lequel est dressée une liste complète des professions et des branches et dans lequel sont précisées les caractéristiques afférentes à telle ou telle qualification, dans une branche donnée. Sur la base des indications fournies, un certain tarif est fixé à chaque travailleur conformément à son degré de qualification.

Le barème est caractérisé par le nombre de catégories de tarifs et par les coefficients de tarif qui expriment le rapport entre le taux calculé pour les ouvriers appartenant à chacune des catégories d'une part, et le barème de l'ouvrier appartenant à la catégorie inférieure (soit la première) d'autre part.

Le nombre de catégories de tarifs dépend du caractère de la production industrielle de telle ou telle branche⁵.

Enfin, le taux de la première catégorie détermine le montant absolu du salaire de l'ouvrier appartenant à la première catégorie, par heure ou journée de travail.

Le calcul des taux devant s'appliquer aux ouvriers des autres catégories s'effectue en multipliant les taux de la première catégorie par un coefficient de tarif correspondant aux catégories en question.

Quant à la rémunération des ingénieurs et des techniciens, elle est soumise au système de la « rémunération de fonction »⁶.

1. *Ekonomitcheskîé Zakony...*, p. 340.

2. *Tarifno, kvalifikacionnyj spravotchnik*.

3. *Tarifnaja, setka*.

4. *Tarifnyé stavki pervoj kategorii*.

— *Organizacija Zarabotnoj platy...*, p. 7-12.

5. *TCHIGVINCEV...*, p. 20.

Par exemple, dans les constructions mécaniques, il existe 8 catégories de tarifs ; dans l'industrie chimique 7 ; dans la sidérurgie 10.

6. *Dolz nostnye Oklady* : Il est très difficile de donner une traduction précise de cette expression. Elle signifie que les ingénieurs et techniciens sont rémunérés non pas pour le temps de travail qu'ils accomplissent mais pour la qualité du travail que leur fonction, au sein de l'entreprise, implique.

Pour chaque fonction ou groupe de fonctions, on établit les volumes — maximum et minimum — des rémunérations, et on distingue les entreprises, les ateliers et les sections par catégories, ce qui permet d'établir pour ingénieurs, techniciens, employés, des rémunérations différenciées selon la qualification...

A titre d'exemple, voici, approuvé par le Comité central du Parti Communiste (C.K. K.P. SS) et le

Ce système est conforme au principe de répartition selon le travail, mais non plus en fonction de sa quantité, ou du temps passé à son exécution, mais en fonction de sa qualité. En d'autres termes, dans un tel système, entrent en ligne de compte : la qualification, la formation, le stage, l'expérience, de l'ingénieur ou du technicien.

§ 3. — Les formes de rémunération

Les deux formes essentielles de rémunération dans les entreprises industrielles sont :

1° La rémunération à la pièce — selon laquelle le paiement du travail dépend de la quantité de produits fabriqués.

2° La rémunération au temps — en vertu de laquelle le travail est rétribué pour le temps dépensé à son exécution.

La forme de rémunération la plus répandue en Union Soviétique est la rémunération à la pièce. Tous les auteurs¹ s'accordent à reconnaître qu'elle constitue la forme la mieux adaptée au principe d'intéressement matériel, en incitant les ouvriers à accroître leur productivité du travail.

a) Forme de rémunération à la pièce (sdel'naja sistema).

Selon cette forme de rémunération, le salaire de l'ouvrier dépend de la quantité de produits qu'il fabrique.

La rémunération à la pièce est calculée à partir de la norme de rendement (qui exprime le nombre d'unités physiques obtenu au cours d'une période de temps, en principe l'heure) et du tarif à la pièce (montant du salaire par unité de production).

Le tarif à la pièce est obtenu à l'aide du rapport établi entre le taux de la catégorie correspondante, pour un travail donné, et la norme de rendement.

$$R = \frac{Tsd}{N_{vyp}}^2$$

Conseil des ministres de l'U.R.S.S., en 1958-1959, un état des rémunérations de fonction des ingénieurs, techniciens et employés pour les entreprises de matériaux de construction.

Fonctions	Rémunérations mensuelles par groupes d'Entreprises Ateliers, Sections (Roubles)				
	I	II	III	IV	V
Directeur	260-280	240-260	210-240	180-210	150-180
Ingénieur en chef.	240-260	230-250	200-230	170-200	—
Chefs des ateliers principaux	170-190	150-170	140-150	—	—
Chef comptable	140-160	120-140	110-130	110-130	100-120
Ingénieurs divers.	100-120	100-120	90-110	90-110	90-110
Techniciens de spécialisations diverses ..	75-90	75-90	70-85	70-85	70-85

— Cf. G. M. BATEKHINE, N. P. NEVILINE...

— *Organizacija Zarabotnoj platy...*, p. 178-179.

1. TCHIGVINCEV..., p. 20-25 ; — BATEKHINE, NEVILINE..., p. 13.

2. Initiales des mots russes : *Organizacija Zarabotnoj platy...*, p. 13-14.

où : $R = (\text{sdel'naja rasценка}) = \text{tarif à la pièce.}$
 $Tsd = (\text{dnevnaïa tarifnaja stavka}) = \text{tarif à la journée (par heure).}$
 $Nvyp = (\text{Norma vyrabotki v edinicakh produkciï v tchas}) = \text{norme de rendement en unités de production à l'heure.}$

Prenons un exemple qui illustrera ce mode de calcul :

Pour un mécanicien devant faire tourner un fourneau, appartenant à la 7^e catégorie, et dont la durée de travail est de 8 heures, la norme de rendement a été fixée à 190 tonnes de briques. Le tarif de la journée pour 7 heures est égal à : 4 roubles 96,8 kopecks ; pour 8 heures le tarif est donc :

$$\frac{4 \text{ r } 96,8 \times 8}{7} = 5 \text{ r } 67,8 \text{ k ; le tarif par tonne de briques représente donc :}$$

$$\frac{5 \text{ r } 67,8}{190} = 2,988 \text{ kopecks.}$$

Trois systèmes sont utilisés pour la rémunération à la pièce : le système direct, le système progressif, le système à primes.

D'après le système direct (prjamaja sistema), chaque unité de produit fabriquée par les ouvriers est rémunérée au même tarif, indépendamment du degré de réalisation de la norme fixée.

Le montant du salaire de l'ouvrier croît proportionnellement au nombre de pièces fabriquées.

Avec le système progressif, les ouvriers, en cas de réalisation des normes établies, perçoivent un salaire dont le montant est déterminé selon un tarif unique, invariable.

Mais lorsqu'ils fabriquent une quantité de produits supérieure à celle que fixait la norme, ils sont payés à des tarifs plus élevés qui croissent progressivement.

Ainsi, dans quelques entreprises de constructions mécaniques, le tarif à la pièce augmente de 30% lorsque les normes sont dépassées de 1 à 5% ; il s'accroît de 60%, lorsque les normes sont dépassées de 6 à 10%¹.

Ce système exige une excellente organisation des normes de travail mais il est de la plus grande efficacité lorsque l'échelle d'accroissement des tarifs ne comporte qu'un petit nombre de degrés.

Enfin, lorsque s'applique le système à primes, le système direct s'accompagne d'une distribution de primes dans les cas où sont réalisés soit les indices quantitatifs (réalisation du plan de production par la section, l'atelier), soit les indices qualitatifs (abaissement du prix de revient, réduction des pertes...).

b) *Forme de rémunération au temps (povremennaja sistema oplaty).*

Cette forme de rémunération est appliquée aux ingénieurs, techniciens et employés, personnel subalterne. Elle est aussi utilisée pour les ouvriers dans tous les cas où il n'est pas possible de fixer des normes de fabrication ou des normes de temps. On y distingue le système simple suivant lequel l'importance du traitement dépend du temps de travail et de la qualification du travailleur, et le système à primes qui permet d'octroyer des primes lorsque certains indices ont été obtenus, en quantité et en qualité, tels que le fonctionnement des machines sans panne ou la réduction des temps morts de l'équipement.

Pour organiser correctement le système du salaire, il faut établir des normes de travail, c'est-à-dire des normes de temps et des normes de rendement.

Mais élaborer des normes de rendement suppose que l'on détermine la quantité de produits et d'opérations que l'ouvrier devra exécuter par unité de temps. De ce fait, il est impossible d'adopter la forme de rémunération aux pièces là où n'existent pas les conditions qui permettent l'établissement de normes de rendement et le calcul exact du travail accompli¹.

Les systèmes de rémunération à primes sont introduits dans les entreprises afin d'inciter l'ensemble des travailleurs à une élévation de la productivité du travail, à un abaissement du prix de revient.

Aussi les formes de rémunération sont-elles étroitement liées au principe du *Khozraschët*. En effet, elles semblent être adaptées aux fins que se propose l'entreprise (production maxima aux moindres coûts).

Quant à la norme de temps, elle exprime le temps nécessaire à la fabrication d'une production, ou à l'exécution d'une certaine opération.

C'est donc par la norme de travail — temps ou rendement — que l'on peut mesurer le travail en régime socialiste ; c'est sur la base de telles normes que sont calculés les tarifs à la pièce².

c) Modalités de paiement.

Le paiement aux travailleurs est effectué deux fois par mois pour le temps de travail accompli.

Le montant du salaire versé après la première quinzaine est calculé approximativement ; en fait, il s'agit beaucoup plus d'une avance.

Le montant mensuel du salaire est calculé sur la base soit du temps accompli (en cas de rémunération à l'heure), soit de la production fabriquée et des travaux effectués (dans le cas d'une rémunération aux pièces).

Dans le total mensuel, on inclut aussi le montant des primes qui sont payées sur le fonds de salaire. De ce total on déduit les impôts ainsi que les sommes destinées à couvrir certaines pertes, mais ce, dans les limites posées par la législation du travail.

Le salaire net est versé, en espèces, aux travailleurs. Dans certains cas et à la demande expresse des intéressés, le montant du salaire est viré à leur compte courant ouvert à la caisse d'épargne.

1. TATUR, *Khozjajstvennyj raschët v promychlennosti*, p. 48.

2. Directives du XX^e Congrès du P.C. de l'Union Soviétique (K.P.SS).

SECTION II

SYSTÈME DE PRIMES

Le principe d'intéressement matériel prend, en Economie socialiste, une signification particulièrement importante si l'on considère la différence énorme qui existe entre les besoins des travailleurs et la part du produit social qui leur est distribuée sous forme de salaires.

C'est en avril 1923, peu après le passage à la NEP, que fut institué, en tant que stimulant matériel, « Le fonds d'amélioration de vie des ouvriers et employés » (F.U.B.R.)¹ dont l'allocation représentait un prélèvement de 9% sur le bénéfice total planifié de l'entreprise.

Les trois quarts de ce fonds étaient virés à la banque centrale pour le financement de la construction de logements ; le dernier quart était utilisé par l'entreprise pour les primes destinées aux ouvriers et employés.

Outre ce fonds d'amélioration du niveau de vie, d'autres fonds particuliers avaient été créés afin de stimuler la réalisation et le dépassement du programme de production. Ces fonds étaient constitués dans les cas suivants :

- allocation de primes à la suite d'un abaissement du prix de revient supérieur à celui que prévoyait le Plan ;
- allocation en cas de réalisation et de dépassement du plan industriel et financier ;
- primes destinées à récompenser le personnel de direction².

La prime peut être définie comme le gain obtenu soit par un travailleur, soit par un dirigeant, en complément de son salaire, pour un résultat conforme, sinon supérieur, aux objectifs du Plan. Deux groupes de primes peuvent être distingués :

— *Le premier groupe est de caractère général :*

d'une part,

il vise à déterminer les résultats d'activité des travailleurs, dans une certaine perspective³ ; les primes de ce groupe constituent en quelque sorte la condition d'une amélioration ultérieure des indices d'activité des personnes occupées dans les principales branches de production ;

d'autre part,

les primes sont octroyées en fonction du degré de réalisation du plan général de production mensuel.

1. F.U.B.R. = Fond Ulutchenija byta rabotchikh i sluzhachtchikh.

— SPIRIDONOVA, p. 262-263.

2. LÉNINE, *Efficacité des primes*, t. 33, p. 154.

3. KARINSKI, p. 40.

— *Le second groupe est de type spécifique.*

Les primes octroyées dans cette optique sont destinées à récompenser les résultats obtenus par une catégorie restreinte de travailleurs dans l'accomplissement d'une tâche spécifique.

En d'autres termes, de telles primes influencent directement les résultats d'activité des personnes occupées dans certains ateliers ou certaines sections de production (accroissement de la productivité du travail — amélioration de la qualité — économie de matières).

A ces deux types de primes correspondent, approximativement, deux formes d'intéressement matériel : les formes collectives et les formes individuelles de rémunération.

— *Les formes collectives de rémunération*, en tant que stimulant, jouent un rôle important dans la réglementation du salaire et sont de plus en plus utilisées¹ car, par suite d'une mécanisation plus complexe, une coopération plus étroite se produit entre les travailleurs participant à la production. L'activité de chaque travailleur est appréciée en fonction des résultats obtenus par les sections de production, l'atelier et l'entreprise même.

— *Les formes individuelles d'intéressement* sont diverses : des primes sont attribuées au travailleur pour son niveau élevé de qualification, son ancienneté de service ou les succès qu'il obtient dans son travail, notamment par son initiative ou sa persévérance. En principe, les primes de caractère général ou collectif sont prélevées sur le « Fonds d'Entreprise », tandis que les primes individuelles sont allouées sur le « Fonds du Contremaître » ou le « Fonds de Salaire ».

Cependant les stimulants matériels n'auront d'efficacité économique que si les systèmes d'évaluation et d'encouragement du travail sont tels qu'ils permettent d'obtenir le maximum de rendement de l'équipement utilisé et une économie du travail social.

L'efficacité de l'intéressement matériel dépend, en grande partie, des indices d'activité qui seront retenus comme critères d'intéressement. Ce peut être soit la productivité du travail, soit le critère physique (volume de production), soit le critère en valeur (rentabilité).

1. KARINSKI, p. 41.

A. — CRITÈRES D'INTÉRESSEMENT MATÉRIEL

CHAPITRE PREMIER

LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL

Lénine a écrit que l'octroi de primes aux travailleurs pour l'accroissement de la productivité du travail social était... « ... une institution des plus importantes quant à son rôle dans la construction du socialisme »¹.

Le décret du Conseil des Commissariats du Peuple² énonçait que le but des primes était d'élever la productivité du travail, d'améliorer la qualité de la production, d'abaisser le prix de revient, d'encourager, matériellement, l'économie de temps et de ressources matérielles...

La méthode du Khozraschët incite donc les entreprises à réaliser les plans fixant de tels objectifs.

Selon Marx³, tout processus de production est un processus de travail. La quantité de biens matériels créés dans le processus du travail dépend de la productivité de celui-ci. L'élévation de la productivité du travail consiste donc en une réduction de la part du travail vivant et en un accroissement du « poids spécifique » du travail incorporé, dans le produit nouvellement créé. Par conséquent, la productivité s'élève quand diminuent les dépenses de travail. Cet accroissement de productivité se traduit, non seulement par une augmentation de la production, mais encore par un abaissement de la valeur de la production⁴ ce qui, concrètement, s'exprime en un abaissement du prix de revient et en une augmentation des accumulations monétaires.

La méthode du Khozraschët permet d'établir des relations entre prix de revient, d'une part, bénéfice, prix, situation financière, d'autre part.

Pour un prix de production donné, le bénéfice est en raison inverse du prix de revient de la production : à un abaissement du prix de revient dans une entreprise — par rapport au prix de revient planifié — correspond un accroissement du bénéfice et par suite, une augmentation des « fonds » de primes⁵.

Pour cette raison, tous les travailleurs d'une entreprise sont intéressés à une aug-

1. LÉNINE, t. 32, p. 370.

2. Décret S.N.K. RSFSR (Sovet Narodnykh Kommissarov), 20 mars 1920.

3. KARL MARX, *Le Capital*, t. III.

4. KARL MARX, *Le Capital*, t. I.

5. TATUR, op. cité, p. 38.

mentation de la productivité du travail qui, en provoquant un abaissement du prix de revient, accroît la rentabilité¹.

Aussi les travailleurs s'efforcent-ils d'améliorer les indices de leur activité, puisque les primes leur sont octroyées en fonction de leur plus ou moins grande participation à la création du produit social.

En reconnaissant la productivité du travail comme critère d'intéressement matériel, il est possible de concilier à la fois les intérêts individuels des travailleurs (distribution de primes) et les intérêts de la société (réalisation et même dépassement des objectifs fixés par le Plan tant sur le plan quantitatif que qualitatif).

1. Pour l'influence qu'une élévation de la productivité de travail exerce sur le niveau de bénéfice, cf. II^e partie : « La gestion financière ».

CHAPITRE II

INDICES D'INTÉRESSEMENT MATÉRIEL

Le plan septennal soviétique (1959-1965) réaffirme l'importance de l'intéressement matériel comme un des facteurs susceptibles de favoriser la croissance économique.

Les mesures propres à assurer cette croissance économique devraient permettre :

1) d'établir une certaine corrélation entre les indices d'octroi de primes pour l'exécution des tâches de production et la fabrication d'une production en quantité et de la qualité voulues ;

2) de faire dépendre plus étroitement le volume des primes, des résultats globaux (économiques et financiers) d'exploitation de l'entreprise ;

3) d'intéresser matériellement les entreprises à opter pour des tâches planifiées plus importantes¹.

Or, il est rare que ces trois séries de mesures soient, simultanément, considérées par le Plan avec la même importance. Le choix de tel indice d'activité comme critère d'intéressement dépend généralement des préoccupations du gouvernement.

Tant que prévalait la conception d'une subordination de l'Economie à la politique, le choix se faisait en faveur du critère physique. Mais au fur et à mesure que se développe l'Economie, économistes et dirigeants soviétiques semblent prendre conscience de la nécessité d'introduire les critères en valeur en leur accordant, sinon la prépondérance, du moins une importance accrue.

Dans la mesure où la condition de paiement de telle ou telle récompense est la réalisation d'indices planifiés, l'efficacité de l'intéressement matériel dépend surtout du mode de planification et de calcul des indices d'exploitation. Or, dans la plupart des cas, même les méthodes actuelles de planification des indices économiques d'activité ne répondent pas aux exigences d'une organisation rationnelle de l'intéressement matériel².

Les deux critères principaux sur lesquels se fonde l'octroi de primes sont, actuellement, le volume de production fabriquée et la rentabilité.

A ces deux critères on a coutume d'en adjoindre un troisième, l'intensité du plan, notamment pour la constitution du fonds d'entreprise.

1. KARINSKI, p. 40.

2. F. S. VECELKOV, *Material'noe stimulirovanie trudjachtchikhsja v SSSR*, Moscou 1962, p. 47.

a) Ainsi, par exemple, la fabrication de vaisselle en faïence est actuellement planifiée en roubles.

De ce fait, les entreprises ne sont pas incitées à développer l'assortiment de la production.

b) Le problème est d'une importance capitale. Aussi sera-t-il traité en détail, avec exemples à l'appui, au cours de la II^e partie, et même lors des questions d'intéressement matériel. Le problème sera abordé dans deux optiques légèrement différentes, quoique complémentaires.

§ 1. — Critère physique : volume de production

« L'octroi de primes est subordonné non pas à l'accomplissement du plan (car ceci est une condition obligatoire de l'encouragement), mais à l'accroissement de la production fabriquée par rapport à l'année précédente¹.

En principe, la fonction économique consiste à accroître au maximum la production livrée en réalisant simultanément tous les indices du plan, tant physiques qu'en valeur.

Deux méthodes sont possibles pour réaliser le Plan : la première consiste en une utilisation rationnelle des facteurs de production (capital-travail-ressources naturelles) ; la deuxième procède de l'obtention d'un plan minimisé.

Un plan surestimé peut difficilement être réalisé, tandis qu'un plan sous-évalué est facilement dépassé. C'est la raison pour laquelle les dirigeants d'entreprise s'efforcent d'obtenir un plan dont les objectifs ne soient pas trop importants, et ont tendance à dissimuler les capacités réelles de production de leur entreprise, alors que les planificateurs, eux, tentent d'imposer des plans intensifs (naprjzhennye). Aussi, pour attribuer des primes, faut-il prendre en considération non pas seulement le degré de réalisation du plan, mais aussi, et surtout, l'accroissement en volume de production fabriquée par rapport à l'année précédente. Cependant, dans les cas où l'indice de réalisation du plan est retenu comme critère d'octroi de primes, il faut, préconise Trofimov², établir des plans intensifs.

A cette fin, un système correct de coefficients doit être institué à partir duquel les primes pourront être allouées pour réalisation et dépassement des plans.

Le coefficient d'attribution de primes sera d'autant plus élevé que le plan est intensif.

Les échelles de coefficients doivent, préalablement, être élaborées par les Sovnarkhozes pour chaque entreprise particulière, et compte tenu de leurs conditions propres d'exploitation.

Illustrons le mécanisme d'un exemple :

1) Supposons qu'un Sovnarkhoze ait établi, pour une entreprise quelconque de son ressort, l'échelle suivante de coefficients :

INTENSITÉ DU PLAN	COEFFICIENT
Jusqu'à 105 %	0,7
de 106 à 110 %	0,9
de 111 à 115 %	1,0
de 116 à 120 %	1,1
de 121 à 125 %	1,2
de 126 à 130 %	1,3
Supérieur à 130 %	1,4

1. *Ekonomitscheskaja Gazeta*, 9 avril 1962, n° 15, p. 15. Article de I. ZHATCHEV, « Poochtchenie po rezul'tatam truda ».

2. *Ek. Gazeta*, n° 15, p. 15. Article de G. TROFIMOV, « Plany dolzhny byt'naprjzhennymi ».

2) Par ailleurs l'entreprise a fixé dans son plan les objectifs suivants :

- Accroissement du volume de production de 6%.
- Augmentation de la productivité du travail de 5,5%.
- Abaissement des charges par rouble de production marchande de 3,5%.
- Augmentation de la rentabilité de 5%.

En conséquence, l'intensité du plan de cette entreprise s'exprimera ainsi :

$$\frac{1,06 \times 1,055 \times 1,05}{0,965^1} = 1,22 \text{ soit : } \boxed{122\%}$$

Conformément à l'échelle établie, une intensité de plan de 122% permet d'utiliser le coefficient 1,2. Ceci signifie que toutes les primes, au cours de l'année pour laquelle on établit la planification, pourront être augmentées de 20%.

Toutefois la notion d'intensité de plan diffère d'une branche à l'autre. En outre, même à l'intérieur d'une même branche, les entreprises n'ont pas toutes les mêmes indices d'activité ou les mêmes échelles de coefficients.

Une bonne organisation de l'intéressement matériel ne devrait admettre l'octroi de primes en cas de réalisation du plan à 100% que si l'entreprise a élaboré un plan intensif².

Pour cela il convient d'établir une échelle de primes telle que la réalisation d'un plan intensif puisse être récompensée bien plus largement que ne l'est celle d'un plan peu important. Cette échelle peut, dans ses grandes lignes, être représentée comme suit :

VOLUME DES PRIMES
(EN POURCENTAGE DU SALAIRE)
pour chaque pourcentage de dépassement du plan

Echelle	Plan en pourcentage par rapport à l'année précédente	Réalisation du plan en pourcentages			
		100	101-105	106-110	Supérieur à 110
		I	II	III	IV
1	100-105	—	1,0	<u>1,5</u>	2,0
2	106-110	30	2,0	<u>3,0</u>	5,0
3	111-120	40	3,0	5,0	7,0
4	Supérieur à 120	50	5,0	7,0	10,0

Si une telle échelle est utilisée, l'entreprise aura avantage à opter pour un plan dont les objectifs seront accrus de 10%, par exemple, plutôt que de dépasser un plan invariable du même pourcentage, soit 10%.

En effet, dans le premier cas (plan accru), si le plan est réalisé à 100%, la prime repré-

1. 0,965 exprime les charges par rouble de production marchande après abaissement de 3,5% par rapport à l'année précédente (1 — 0,035).

2. *Ekonomitcheskaja Gazeta*, 23 avril 1962, n° 17, p. 27. Article de I. CEJTLINE, « Ne podojdët li takaja chkala » ?

sentera 30% du salaire (échelle 2, col. III); dans le deuxième cas (plan stable mais dépassement de 10%), la prime ne représentera que 15% du salaire (échelle 1, col. III).

Cependant, pour des raisons qui seront ultérieurement exposées, ce système est peu pratiqué.

Mais dans le cas où il est appliqué, il est indispensable, pour chaque branche industrielle, d'établir une échelle de primes en fonction des économies sur frais fixes réalisées par suite d'un accroissement du plan de production; en outre, le montant des primes ne doit pas être supérieur au montant d'économies réalisées.

Chaque année, lors de la ratification des plans annuels des entreprises, les Sovnarkhozes doivent préciser l'échelle selon laquelle les primes seront octroyées aux travailleurs et le coefficient qu'il convient de choisir lorsque de nouveaux produits sont fabriqués.

§ 2. — Critère en valeur : la rentabilité

Le problème consiste à élaborer un système d'intéressement matériel fondé non pas sur des indices quantitatifs (dépassement des objectifs de production fixés dans le plan), mais sur les résultats tant économiques que financiers, obtenus par l'entreprise au cours de l'exploitation — c'est-à-dire des indices qualitatifs¹.

Au XXII^e Congrès du Parti Communiste (K.P.S.S.) M. Khroutchev disait : « Nous devons accroître la signification du bénéfice et de la rentabilité. Afin que les plans soient mieux exécutés, il est indispensable que les entreprises puissent disposer plus librement du bénéfice, et l'utiliser davantage comme stimulant à l'obtention de bons résultats... »

Quelles règles est-il possible de dégager en ce qui concerne le bénéfice ?

— Les normes d'affectations au budget de l'Etat par prélèvements sur les bénéfices doivent être différenciées selon les branches d'industrie et les types de production.

— Le montant de ces prélèvements calculé pour chaque entreprise selon une norme établie en pourcentage doit être fixé pour l'année toute entière et être versé par l'entreprise au Budget, *indépendamment* du degré de réalisation du plan d'accumulations monétaires.

— Du sur-profit (ou bénéfice réalisé par l'entreprise en sus du bénéfice planifié), l'entreprise doit, chaque trimestre, affecter au budget un certain pourcentage, déterminé en fonction du volume et du caractère de la production².

— Le montant du bénéfice laissé à la disposition de l'entreprise fait l'objet d'une double affectation : une fraction de ce montant est destinée à alimenter le « Fonds de développement et de perfectionnement de la production »; la fraction restante est consacrée à l'octroi de primes et au financement des mesures socio-culturelles³.

Lors de l'attribution de primes, fondée sur le critère de rentabilité, on tient compte du produit net (Tchistyj dokhod = valeur ajoutée), réalisé par l'entreprise pour la société⁴.

1. *Ekonomitcheskaja Gazeta*, 23 avril 1962, n° 17, p. 26. Article de N. DOROCHEV, « Podnjat' Znatchenie pribyli ».

2. Il serait souhaitable que ces allocations soient versées aux budgets des républiques et aux budgets locaux, car, ce faisant, les organes locaux seraient incités à améliorer l'activité des entreprises de leur ressort.

— *Ekonomitcheskaja Gazeta*, n° 17, p. 21-27.

3. Les pourcentages des prélèvements seront indiqués ultérieurement. Cf. *infra* « Les fonds de primes ».

4. *Ekonomitcheskaja Gazeta*, 23 avril 1962, n° 17, p. 27. Article de G. LAVROSKI, « Kriterij — Rentabel'nost' ».

Lorsque sont élaborés les plans des entreprises — et à l'intérieur de celles-ci, les tâches de production confiées aux diverses subdivisions — il est nécessaire de prendre en considération non seulement le volume total de production marchande, mais aussi le bénéfice que l'entreprise obtient par vente de sa production¹.

Les résultats de production sont calculés chaque mois, tandis que la rentabilité est calculée tous les trimestres.

Les primes octroyées représentent un pourcentage plus élevé du salaire, dans le cas d'une réalisation et d'un dépassement des normes de rentabilité que dans le cas d'une réalisation et d'un dépassement du plan d'*assortiment* de la production.

En ce qui concerne les plans de production, le montant des primes mensuelles peut être établi de la façon suivante :

- pour la réalisation du plan : 10% ;
- pour chaque pourcentage de dépassement : 1 à 1,25% du salaire de base, quel que soit le système de rémunération (à la pièce ou au temps).

Actuellement le montant des primes est limité à 20-40% du tarif ou du salaire ; mais cette limite freine l'intéressement, et par suite, la production, puisque les travailleurs ne sont pas incités à accroître le plan au delà de 110%. Aussi un relèvement de cette limite est-il à l'étude.

Le bénéfice joue, en économie socialiste, un rôle dont l'importance tend à croître de plus en plus, non plus seulement comme critère d'appréciation de l'exploitation de l'entreprise², mais encore comme critère d'intéressement matériel puisqu'il sert d'indice fondamental pour la constitution du « fonds d'entreprise ».

1. Les divisions internes de l'entreprise n'ayant pas d'indice de rentabilité (cf. *supra*, 1^{re} partie, titre II, chap. II), on considère la différence entre la valeur de la production fabriquée aux prix internes préétablis, et les charges réelles de production.

2. Cf. *infra* : « La Gestion Financière » (II^e partie).

B. — LES FONDS DE PRIMES

CHAPITRE PREMIER

LE FONDS D'ENTREPRISE

Le fonds d'entreprise constitue pour l'entreprise le principal stimulant à une bonne exploitation.

Calculé après la détermination des résultats d'exploitation, le montant du fonds d'entreprise dépend du niveau du bénéfice, planifié ou surplanifié.

Certaines entreprises, cependant, travaillent à perte ; en ce cas, on prend pour base de calcul non pas le bénéfice — puisqu'il est inexistant — mais les économies réalisées par rapport au plan, grâce à un abaissement du prix de revient¹.

Ce fonds est destiné à améliorer les conditions de vie des travailleurs d'une part, à perfectionner la production d'autre part ; il représente donc, pour l'entreprise et chacun de ses travailleurs, un puissant stimulant d'activité en raison des sommes qui y sont prélevées et versées en primes aux travailleurs toutes les fois que les indices du plan — quantitatifs et qualitatifs — se trouvent atteints ou dépassés.

Les indices habituellement retenus pour la constitution de ce fonds sont :

- la production marchande fabriquée,
- l'abaissement du prix de revient et le bénéfice,
- l'assortiment de la production.

Une discrimination se fait pourtant en faveur des deux premiers indices, ce qui d'ailleurs a pour effet d'accentuer, entre les entreprises, les différences déjà existantes.

§ 1. — Historique du fonds d'entreprise

En 1936, afin de stimuler matériellement les travailleurs de l'entreprise, un fonds unique dit « du directeur » fut substitué aux divers fonds existant jusqu'alors².

1. *Problemy Khozajstvennogo Raschëta*, Gosfinizdat, 1959, p. 30-55. Article de Ch. Ja. TURECKIJ, « Khozraschët — cena — rentabel'nost' ».

2. D'abord uniquement institué dans l'industrie, le fonds du directeur fut ensuite étendu aux autres branches : transports, construction, organismes commerciaux.

— *Direktivy Kpss i Sovetskogo Pravilel'stva Po Khozajstvennym Voprosam*, t. II, p. 511.

En 1955, une réforme en modifie l'appellation : le fonds du directeur devient le fonds d'entreprise¹.

Les sommes affectées à ce fonds devaient représenter de 1% à 6% du bénéfice planifié, et de 20% à 50% du bénéfice réalisé en sus du plan.

Mais le montant total des affectations au fonds ne devait pas dépasser 5% du fonds annuel des salaires du personnel de l'entreprise²; et les affectations ne peuvent être effectuées que si les indices principaux du plan sont réalisés — production marchande, abaissement du prix de revient.

Trois traits permettent de caractériser le fonds d'entreprise :

1) Désormais un fonds unique d'intéressement matériel, dont la formation dépend du niveau du bénéfice (ou des économies réalisées), permet d'attribuer des primes en fonction des résultats d'exploitation.

2) Le montant des affectations diffère de branche à branche, selon le critère d'exigence en main-d'œuvre de la production.

3) Le montant des prélèvements sur bénéfice n'est pas uniforme : le pourcentage des prélèvements est plus faible lorsque ceux-ci sont effectués sur le bénéfice planifié, que lorsqu'ils sont effectués sur le surprofit³.

§ 2. — Formation du fonds d'entreprise

Le fonds d'entreprise est constitué par des prélèvements, différenciés selon les entreprises et effectués sur le bénéfice planifié et le surprofit dans les entreprises supposées « excédentaires », et sur les économies planifiées et surplanifiées obtenues par abaissement du prix de revient dans les entreprises estimées « déficitaires » (même par le Plan)⁴.

Pour savoir dans quelle mesure le bénéfice prévu par le Plan a effectivement été obtenu, il faut se reporter au bilan comptable de l'entreprise qui fait apparaître le bénéfice effectif (ou réel). Le surprofit peut être défini comme la différence entre le bénéfice réel, porté au bilan, et le bénéfice planifié.

Pour calculer le montant des affectations au fonds d'entreprise, par prélèvements

1. TATUR (*op. cit.*, p. 57) estime que le « fonds d'entreprise » traduit mieux que le fonds du directeur, la nature des principes du centralisme démocratique en économie soviétique — à savoir centralisation de la planification mais participation active des travailleurs à l'exploitation de l'entreprise.

L'appellation « fonds d'entreprise » apparaît plus impersonnelle que celle de « fonds de directeur », mais en fait le contenu reste identique et c'est toujours le directeur qui en a la gestion.

En outre — aux nombreux fonds d'encouragement existants — s'est substitué un fonds unique dont la constitution dépend des indices de rentabilité de l'entreprise ou de l'abaissement du prix de revient.

2. Les taux d'affectation sont différenciés selon les branches industrielles :

Ils sont compris entre deux limites :

Limite inférieure	$\left. \begin{array}{l} 1\% \text{ du profit planifié} \\ 20\% \text{ du surprofit} \end{array} \right\}$	pour	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Industrie légère.} \\ \text{Produits laitiers.} \\ \text{Industrie locale.} \end{array} \right.$
Limite supérieure	$\left. \begin{array}{l} 6\% \text{ du profit planifié} \\ 50\% \text{ du surprofit} \end{array} \right\}$	pour	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Sidérurgie.} \\ \text{Métallurgie non ferreuse.} \\ \text{Industrie houillère.} \end{array} \right.$

3. M. V. DMITRIEV, *Bukhgalterskij Učët i Analiz Khozjaïstvennoj Dejatel'nosti Promychlennogo Predpriatija*, Gosplanisdat, 1959, p. 320.

4. *Voprosy Ekonomiki*, n° 3, 1959, p. 59-69. Article de A. ZAJCEV, F. DRONOV, « Voprosy Material'nogo Stimulirovaniia na Gosudarstvennykh Predpriiatijakh ».

sur les bénéfices planifiés et surplanifiés, on retranche du bénéfice total le bénéfice que l'entreprise a obtenu par vente des produits de grande consommation, fabriqués à partir de déchets.

Quant aux entreprises déficitaires, leurs prélèvements sont effectués sur le total des économies réalisées, soit conformément au Plan, soit en sus du Plan. Ces économies surplanifiées sont calculées par différence entre le prix de revient réel et le prix de revient planifié de la production vendue¹.

Quels facteurs déterminent, directement ou indirectement, le volume du fonds d'entreprise ?

Deux groupes de facteurs influent sur ce volume : les uns — extérieurs à l'entreprise — ne dépendent pas de la gestion ; les autres sont propres à l'entreprise et elle peut, en principe, les contrôler.

a) Facteurs exogènes.

Dans le système actuel de formation du fonds d'entreprise, le volume de celui-ci dépend, dans une grande mesure, de facteurs sur lesquels ne peut agir l'entreprise. Tels sont :

— la variation des prix des matières premières et des semi-produits ; la modification des tarifs de transport ; la modification du tarif des salaires.

L'intervention de ces facteurs a pour effet une variation correspondante du volume du fonds d'entreprise. En principe, le calcul réel du fonds devrait tenir compte des facteurs dont l'action ne peut être maîtrisée par l'entreprise ; en fait, ils ne sont pris en considération que pour les prélèvements effectués sur le bénéfice obtenu en sus du Plan. Or, ces facteurs — notamment la variation des prix — exercent une influence appréciable non seulement sur le surprofit, mais aussi sur le bénéfice planifié². Ainsi, en 1955, une usine de machines pour le transport d'automobiles de Lvov, obtint un bénéfice de 32 millions de roubles et, sous réserve que son plan soit réalisé en ses indices principaux, avait le droit de prélever, pour constituer son fonds, 4% du bénéfice, soit 1,28 million de roubles.

En 1956, par suite d'un abaissement de ses prix de production, le Plan lui fixa un bénéfice de 6,3 millions de roubles ; le volume du fonds se trouvait alors ramené à 252.000 roubles. La situation de l'entreprise ne s'était pas détériorée, mais par suite de la variation des prix, bénéfice et fonds d'entreprise avaient été considérablement réduits.

Aux prix nouvellement fixés, l'entreprise, pour obtenir un fonds d'entreprise de même montant qu'en 1955, aurait dû, ou bien accroître son volume de production de 5 fois, ou bien abaisser son prix de revient de 20%, par rapport à 1955³. Ce qui, d'ailleurs, est matériellement et techniquement, impossible d'une année à l'autre (il aurait fallu pour cela que l'entreprise ait eu des capacités de production inemployées considérables).

b) Facteurs endogènes.

Toutes les entreprises ne travaillent pas dans les mêmes conditions : volume de main-d'œuvre, intensité du Plan, niveau de rentabilité, sont des facteurs qui diffèrent d'une entreprise à l'autre et influent directement sur le volume du fonds d'entreprise. Sur certains de ces facteurs, l'entreprise peut agir assez facilement ; sur d'autres, son action est

2. DMITRIEV..., p. 320-321.

2. V.E., n° 3, 1959, p. 60.

3. V.E., n° 3, 1959, p. 60-61.

beaucoup plus limitée. Aussi de nombreuses différenciations existent-elles entre les entreprises et qui, souvent, ne sont pas justifiées. Examinons-les successivement.

1) Volume de main-d'œuvre : production exigeant, pour sa fabrication, une main-d'œuvre importante¹.

Les entreprises qui, pour les besoins de leur production, n'utilisent qu'un petit nombre de salariés, se trouvent favorisées par rapport à celles dont le type de production exige un grand nombre de salariés.

Plus est faible la part que représentent les salaires dans les frais de production, plus est importante, toutes choses égales par ailleurs, la part du fonds d'entreprise qui peut être attribuée à chaque travailleur².

Le tableau suivant, établi pour plusieurs entreprises du Sovnarkhoze de Lvov, indique :

- les résultats de réalisation du Plan, pour 1958, par chacune des entreprises ;
- le montant du fonds d'entreprise ;
- le nombre de travailleurs ;
- la part de ce fonds distribuée à chaque travailleur.

**PRIMES DISTRIBUÉES A CHAQUE TRAVAILLEUR
SUR LE FONDS D'ENTREPRISE (1958)**

Entreprises	Bénéfice planifié (milliers de roubles)	Pourcentage des prélèvements sur le bénéfice planifié	Fonds d'entreprise (milliers de roubles)	Nombre d'ouvriers	Volume de primes par ouvrier (roubles)
Usine de verre n° 1	12.800	1	128,—	1.171	109
Fabrique de chaussures .	8.457	1	84,6	1.823	46
Fabrique d'habillement .	14.743	1	147,4	1.046	140
Usine de bicyclettes	7.281	2	145,6	1.565	92
Confiserie du nom de Kirov	21.000	1	210,—	690	309

Du tableau il ressort que le volume du fonds d'entreprise distribué à chaque ouvrier varie de 46 roubles (dans la fabrique de chaussures) à 309 roubles (dans la confiserie).

Un tel écart ne résulte pas seulement du fait que la rentabilité est nettement plus élevée dans la confiserie que dans les autres usines, mais aussi du fait que l'exigence en main-d'œuvre pour la fabrication de la production est beaucoup plus faible dans cette usine que dans les autres.

Si on suppose que dans la fabrique de chaussures, la part des salaires dans le prix de revient total de la production représente environ 20%, et dans l'usine de verre 34%, tandis que cette part ne représente que 3% du prix de revient dans la confiserie, il est

1. En russe : *trudoëmkost'* ou *trudoëmkaja produkcija* ce qui signifie que pour la fabrication d'un certain type de production, le nombre de salariés doit être très élevé.

Des 2 facteurs de production — capital, travail — c'est le travail qui constitue le plus important facteur de production.

2. *Voprosy Ekonomiki*, n° 6, 1958. Article de I. USATOVA, « Povysit' rol' fonda predpriatija ».

alors normal que le volume du fonds d'entreprise distribué à chaque ouvrier, soit, en ce dernier cas, aussi important¹.

2) La deuxième source de différenciation agissant sur le volume du fonds d'entreprise est l'intensité du Plan.

Comme il a été indiqué dans un chapitre précédent², les primes allouées sont, théoriquement, plus élevées lorsque le plan de l'entreprise est intensif. Mais, pratiquement, il en va tout autrement, car, étant donné le système actuel de formation du fonds d'entreprise³, si l'entreprise est incitée à réaliser et surtout à dépasser le plan qui lui est assigné, elle n'a cependant que peu d'intérêt à présenter un plan intensif dans lequel sont révélées toutes ses réserves et ses possibilités de production ; en effet, en ce cas, le dépassement du plan est rendu beaucoup plus difficile et, par conséquent, les sommes qu'elle affecterait à son fonds seraient beaucoup plus faibles.

Pour cette raison, la majorité des entreprises présentent des plans de faible intensité⁴.

Le critère d'une bonne exploitation étant, actuellement, la réalisation du plan et son dépassement — en ses indices quantitatifs et qualitatifs — l'entreprise n'aura le droit de constituer son fonds qu'en fonction de cette réalisation.

Le tableau suivant montrera dans quelle mesure les objectifs assignés par le Plan ont été effectivement accomplis par diverses entreprises du Sovnarkhoze de Lvov, en 1958 ; il permettra ainsi d'expliquer le fonctionnement du système de primes⁵.

POURCENTAGE DE RÉALISATION DES OBJECTIFS PLANIFIÉS
DANS 4 ENTREPRISES DU SOVNARKHOZE DE LVOV (1958)

Entreprises	Réalisation du programme de production	Accroissement de production par rapport à l'exercice précédent (base 100)	Accroissement de la productivité du travail (année précédente = base 100)	Abaissement du prix de revient
Fabrique de chaussures...	109,3	112,5	107,4	4,40
Fabrique d'habillement ..	106,6	105,4	105,2	0,24
Usine de bicyclettes.....	98,2	118,5	116,8	4,0
Confiserie « Kirov »	106,7	93,4	90,1	1,86

1. En fait, ce problème se rattache directement à celui de l'introduction des nouvelles techniques, qui, par leur perfectionnement, ont pour effet d'abord d'économiser du travail vivant, ensuite d'élever la productivité du travail.

Indépendamment du fonds d'entreprise, pour inciter les entreprises à introduire des techniques modernes, des primes diverses sont octroyées aux entreprises dites d'avant-garde.

Il faut cependant noter, qu'en dépit de ces primes, les entreprises marquent souvent une certaine répugnance à introduire des nouvelles techniques, car, à la suite de cette introduction, au cours des premières années, leurs frais de production s'alourdissent et, de ce fait, leur bénéfice est plus faible.

Cf. notamment : N. MATEEV, *Proizvoditel'nost' truda i vosproizvodstvo pri socializme*, Moscou, 1961 ; — Ia. KAGNER, *Tekhnitcheskij progress — osnova rosta proizvoditel'nosti truda v promychlennosti SSSR*, Moscou, 1954.

2. Cf. *supra*, A. chap. II, § 1, p. 70 et s.

3. Le critère fondamental restant le degré de réalisation du Plan.

4. Il est pratiquement impossible de donner une évaluation, même approximative de la proportion des entreprises qui minimisent leurs plans ou d'indiquer dans quelle proportion les plans eux-mêmes sont minimisés, aucune statistique n'étant fournie à ce sujet.

5. V.E., 1959, n° 3. Article de ZAJCEV et DRONOV, p. 62.

Les plus hauts indices de réalisation du Plan ont donc été atteints par la fabrique de chaussures (109,3%) et la Confiserie (106,7%).

En revanche, l'accroissement réel de production par rapport à l'année précédente a été de 12,5% pour l'usine de chaussures, tandis qu'il y a eu diminution de 6,6% dans la confiserie et une faible augmentation (5,4%) dans la fabrique d'habillement.

Ceci peut s'expliquer par le fait que les objectifs fixés par le Plan de 1958 pour la confiserie et la fabrique d'habillement étaient inférieurs à ceux qu'avaient fixés les Plans de 1957.

En conséquence, la réalisation du Plan autorisa les deux entreprises à constituer leurs fonds d'entreprise, alors que leur production n'était qu'en faible augmentation et même en diminution par rapport à l'année précédente.

Quant à l'usine de bicyclettes, elle obtint, par rapport aux autres entreprises, les meilleurs résultats : accroissement de la production par rapport à l'année précédente, de 18,5% ; accroissement de la productivité du travail de 16,8% ; abaissement du prix de revient de 4%.

Cependant le plan de l'usine était intensif et ne fut pas réalisé à 1,8% près.

Ce faisant, l'entreprise ne se vit pas autorisée à approvisionner son fonds d'entreprise.

Cet exemple permet de faire deux constatations sur la formation actuelle du fonds d'entreprise :

— En premier lieu, le droit à la constitution du fonds d'entreprise et son volume ne dépendent pas des efforts et des résultats absolus atteints par l'entreprise pour telle ou telle période, mais du degré de réalisation des objectifs prévus au Plan dont l'intensité diffère d'une entreprise à l'autre.

— En deuxième lieu, les sommes affectées au fonds d'entreprise sont plus importantes lorsqu'elles sont prélevées sur le bénéfice réalisé en sus du bénéfice planifié.

Il faut donc en conclure que l'entreprise n'a nullement intérêt à élaborer des plans intensifs, puisqu'un plan de faible intensité est plus facilement dépassé et le bénéfice planifié plus rapidement atteint. Les réserves de production que l'entreprise emploiera à dépasser son plan, lui permettront d'obtenir un bénéfice au-delà du bénéfice planifié. De ce fait, le fonds d'entreprise pourra être largement alimenté¹.

Les défauts constatés dans l'organisation de l'intéressement matériel ont conduit à rechercher des critères synthétiques (fondés sur la valeur) et non plus des critères partiels (degré de réalisation, en volume, du plan de production).

Un système de stimulation matérielle ne peut être efficace que dans la mesure où il tient compte de deux séries d'indices : indices physiques, indices en valeur.

L'indice en valeur le plus significatif est l'indice de rentabilité.

Les propositions de Libermann, déjà en 1956², concernaient un projet d'établissement de normatifs de rentabilité : « Les entreprises industrielles doivent avoir *droit* à un encou-

1. Toutefois une remarque s'impose : les plans des entreprises sont, chaque année, élaborés sur la base des résultats réels obtenus par chacune d'elles au cours de l'exercice précédent.

Si les entreprises parviennent à dépasser largement leur plan au cours d'une année, il est évident que leurs capacités réelles de production ont été ou sous-estimées, ou dissimulées ; aussi le plan établi pour l'année suivante tiendra-t-il compte de ces réserves et les objectifs assignés se situeront alors à un niveau plus élevé.

Par conséquent, l'entreprise n'a pas non plus intérêt à trop dépasser son plan au cours d'une certaine année si elle ne veut pas avoir, l'année suivante, à exécuter un plan trop intensif dont le dépassement sera ainsi rendu difficile.

2. Propositions de LIBERMANN in *Kommunist*, n° 10, 1956, p. 88.

« ragement à la seule condition que soit réalisé le plan courant de production : en qualité, volume, nomenclature.

« Mais l'importance de cet encouragement doit, en totalité, dépendre du degré de réalisation des normatifs qualitatifs établis sur une longue période ».

3) Problème de la rentabilité.

Pour un niveau de prix donné, la rentabilité dépend du prix de revient de la production marchande. L'entreprise tend alors, dans son exploitation, à utiliser toutes les possibilités de réduire ses frais de production d'une part, d'accroître le volume de sa production marchande d'autre part.

Ce critère présente donc un double avantage :

— Les entreprises seront incitées à élaborer des plans intensifs, puisque le critère n'étant pas seulement le dépassement du plan en tel ou tel indice, mais la rentabilité, les travailleurs s'efforceront d'accroître au maximum la production et de réduire les frais de production.

— En outre, les entreprises ne craindront plus de révéler toutes leurs réserves de production puisque de statique, l'analyse devient dynamique.

La gestion n'est plus appréciée à court terme mais à long terme.

Avec des normatifs de rentabilité calculés sur plusieurs années, l'encouragement matériel est assuré puisque les travailleurs savent, à l'avance, que les conditions fixées pour l'intéressement ne se modifieront pas¹. Le fonds d'encouragement n'est plus fonction des indices portés dans les plans annuels² — c'est-à-dire réalisation du plan — mais dépend de la comparaison établie entre les résultats atteints et les normatifs à long terme.

Techniquement, l'application d'un tel système ne doit pas, pour l'ensemble des entreprises, présenter beaucoup de difficultés.

En ce qui concerne les entreprises dont le développement et la reconstruction, au cours d'un exercice donné, n'exigent pas de fortes allocations monétaires de la part de l'Etat, il est possible de retenir comme normatif³ le niveau effectivement atteint de la rentabilité au cours d'une année de référence. Dans ces cas, le fonds d'entreprise est constitué au moyen de prélèvements effectués sur le montant de l'accroissement annuel du bénéfice par rapport au bénéfice de l'année de référence, dans la mesure où un tel accroissement n'est pas la conséquence d'une variation des prix, d'une modification de l'assortiment de la production, ou d'une variation du taux des impôts, en d'autres termes, de l'intervention des facteurs indépendants de l'entreprise.

En revanche, pour une entreprise récemment construite ou introduisant de nouvelles techniques, il n'est pas possible de retenir une période de référence ; il faut alors fixer un normatif suffisamment élevé pour stimuler une mise en valeur accélérée des nouvelles capacités.

Toutefois, étant donné l'actuelle disparité du niveau de rentabilité dans les diverses branches, l'application de ce système ne suffirait pas, à soi seul, à uniformiser les conditions qui déterminent le volume du Fonds d'entreprise. Il faut, pour cela, établir simultanément des normes de rentabilité qui soient économiquement fondées dans les diverses

1. LIBERMANN, *KOMMUNIST*, n° 10, 1956.

2. *V.E.*, 1959, n° 3, p. 63.

3. Rappelons que le normatif — ou la norme — est un indice économique ou technique auquel doit se conformer l'entreprise dans son exploitation. Il constitue une limite au-delà (prix de revient) ou en deçà (production) de laquelle les indices réels ne doivent pas aller.

branches et qui tiennent compte de la diversité de la production : mais ceci suppose que soit résolu le problème de la formation des prix¹.

Que le fonds d'entreprise augmente au fur et à mesure que s'améliorent les résultats d'exploitation est certain. Mais de cela, il ne faut pas conclure que le fonds d'entreprise est illimité et qu'il est proportionnel à l'accroissement du bénéfice : le volume et les limites de ce fonds sont fixés compte tenu de la spécificité de l'économie et de la technique de production.

Quand la rentabilité d'une entreprise semble trop élevée, l'Etat dispose de trois moyens pour limiter les affectations au Fonds d'entreprise :

- 1° Limiter le montant du Fonds d'entreprise à 5% du Fonds des salaires.
- 2° Abaisser les prix de gros (c'est-à-dire les prix auxquels les entreprises écoulent leur production), dans la mesure où cet abaissement répond à l'intérêt national.
- 3° Affecter une grande partie du bénéfice excédentaire au budget, sous forme d'impôt sur le chiffre d'affaires².

Le Fonds d'entreprise joue un rôle assez important en économie socialiste, quoique limité par la pression de l'Etat.

Pour juger de l'efficacité de ce fonds en tant que stimulant, il convient auparavant de savoir à quels emplois il est destiné, et si tous les travailleurs — personnel dirigeant, personnel subalterne — en bénéficient dans la même mesure.

§ 3. — Emplois du fonds d'entreprise

Le fonds d'entreprise, ainsi constitué, est ensuite redistribué selon deux modes de répartition : une répartition que l'on peut appeler « fonctionnelle » et une répartition dite « sociale »^{3 4}.

Ces deux modes de répartition sont soumis à des règles édictées par les organes planificateurs et applicables à toutes les entreprises, à quelque branche qu'elles appartiennent.

1. Cf. II^e partie : « Politique gouvernementale en matière de fixation des prix ».
2. Cf. *infra*, « La politique gouvernementale... ».
3. A préciser que ces appellations sont quelque peu arbitraires, dans la mesure où elles sont personnelles. Une telle terminologie est adoptée dans un but de clarté de l'exposé (dans la mesure du possible). Toutefois, les termes de « répartition fonctionnelle » peuvent se justifier puisque, pratiquement, le fonds d'entreprise sert à financer certaines fonctions (ou services) de l'entreprise (fonction technique — fonction de production — fonction sociale).
- Quant à la « répartition sociale », elle correspond en fait à la troisième fonction : fonction sociale.
4. Pour mémoire : *Montant du bénéfice et du fonds d'entreprise* (Calcul et Répartition). *Narodnoe Khozjajstvo*, 1961, p. 843.

Millions roubles

	1958	1959	1960
1. — Bénéfice total dans l'industrie.....	10.677	12.515	14.017
2. — Fonds d'entreprise (5 % du bénéfice) ...	533,85	625,75	700,85
dont :			
. 20 % pour la fonction technique	106,77	125,15	140,17
. 40 % pour les constructions sociales) .	213,54	250,30	280,34
. 40 % pour les primes.	213,54	250,30	280,34

Les deux fonctions que le fonds d'entreprise sert, en partie, à financer, sont la fonction technique et la fonction de production :

20% du fonds d'entreprise total sont utilisés à l'introduction de techniques nouvelles, à la modernisation de l'équipement, au développement de la production¹.

Quant à la répartition sociale, il faut distinguer la fraction du fonds qui est destinée à financer les investissements dits « sociaux » et celle qui est distribuée conformément au principe d'intéressement matériel².

Les investissements sociaux concernent la construction de logements en faveur des travailleurs, ainsi que l'édification de bâtiments socio-culturels (tels que : crèches, jardins d'enfants...). Ces investissements sont financés par le fonds d'entreprise jusqu'à concurrence de 40% de son montant.

La part restante du fonds d'entreprise, soit 40%, est donc consacrée à l'encouragement matériel :

Au sein de l'entreprise, les primes allouées sur le fonds d'entreprise sont distribuées aux travailleurs, soit à titre collectif — en raison des résultats d'exploitation de l'entreprise — soit à titre individuel — en fonction des résultats obtenus ou par le travailleur lui-même ou par la section (l'atelier, la brigade) à laquelle il appartient.

Ainsi se retrouve, du point de vue de l'intéressement matériel, la distinction qui avait été établie, dans une optique d'exploitation, entre Khozraschët d'entreprise et le Khozraschët interne.

La répartition des primes à titre collectif, par prélèvements sur le fonds d'entreprise, s'effectue entre tous les travailleurs mais surtout au profit des ingénieurs, techniciens et directeurs de l'entreprise, dont le fonds d'entreprise constitue la principale source des primes qui leur sont octroyées ; au contraire pour les ouvriers, il n'est qu'une source secondaire — les primes qui leur sont allouées, l'étant principalement sur le fonds de salaire et le fonds du contremaître. Inversement ces deux derniers fonds ne constituent des sources de primes pour les ingénieurs et techniciens que dans la mesure où ils sont personnellement responsables de tel atelier ou de telle section⁴.

Les présidents des Sovnarkhozes, les directeurs d'entreprises ont le droit de supprimer, partiellement ou totalement, les primes distribuées aux ingénieurs ou aux autres dirigeants de l'entreprise, lorsque, même en présence d'un bénéfice, le plan n'a pas été réalisé soit dans la nomenclature soit dans la qualité des produits.

A *fortiori*, ces primes sont supprimées en cas de non obtention de bénéfice, puisque le fonds d'entreprise est constitué par des prélèvements sur le bénéfice⁵.

1. S. K. TATUR, « Analiz Khozjajstvennogo dejatel'nosti promychlennykh predpriyatij », *Ekonomizdat*, M., 1962, p. 154.

2. *Problemy Khozjajstvennogo raschëta*. Article de TURECKIJ, p. 52.

3. Cf. « La disposition sur le fonds d'entreprise pour l'amélioration des conditions socio-culturelles des travailleurs et le perfectionnement de la production » ratifiée par la résolution du Conseil des ministres de l'U.R.S.S. en date du 4 févr. 1961, n° 99, in *Sbornik Postanovlenij, prikazov, i instrukcij po financovo khozjajstvennym voprosam*, n° 4, 1961, p. 26 ; aussi n° 6, 1961, p. 10.

4. TURECKIJ..., p. 52-53.

5. A titre indicatif, voici différents taux de primes applicables pour la réalisation de certains indices (notamment le prix de revient dont l'abaissement influe directement sur le niveau de rentabilité, puisque les prix (de gros) sont autoritairement fixés).

a) Pour la réalisation du plan du prix de revient, le directeur et l'ingénieur en chef reçoivent 25 % de leur traitement mensuel,

b) Pour chaque pourcentage d'abaissement *réel* du prix de revient par rapport à l'abaissement *planifié*, ils reçoivent 7 % de leur traitement mensuel.

Mais à la répartition collective doit se superposer une répartition individuelle, car d'une répartition collective résultent deux conséquences dont les effets sont extrêmes :

1) Si les subdivisions internes de l'entreprise ne jouissaient pas d'une certaine autonomie, leurs résultats propres ne pourraient être pris en considération pour l'octroi de primes. En ce cas, étant totalement dépendantes de l'entreprise, les subdivisions, en dépit des bons résultats obtenus par les travailleurs des ateliers et des sections, se verraient refuser toute prime si une seule des conditions auxquelles est subordonné l'octroi de primes n'était pas réalisée à l'échelon de l'entreprise tout entière¹.

Par conséquent, le fait que ateliers et sections puissent être récompensés pour leurs résultats propres compense, partiellement, la perte des primes que leur subordination à l'entreprise leur fait subir.

2) Inversement, en ne procédant qu'à une répartition collective, on aboutissait à une conséquence incompatible avec le but recherché par le principe d'intéressement matériel : en effet, des ateliers, dont l'activité n'avait pas été bonne, recevaient cependant des primes d'un montant égal à celui que percevaient les ateliers qui, par leurs efforts, avaient réalisé soit un abaissement du prix de revient, soit une économie de matières.

Les ateliers n'étaient donc plus incités à atteindre des indices élevés de réalisation des plans².

Pour cette raison, en 1959, le Plenum du Parti Communiste³ adopta une résolution qui réformait le système existant jusqu'alors.

Désormais, les primes seraient distribuées selon une double répartition : collective, en fonction des résultats généraux de l'entreprise ; individuelle, en fonction des résultats personnels soit d'un travailleur, soit de l'atelier auquel il appartient. De ce fait, le Khoz-raschët interne se trouvait renforcé puisque les ateliers devenaient responsables de leur activité et étaient intéressés à leurs propres résultats.

— Quant aux adjoints du directeur, chefs de service et d'atelier, contremaîtres, ils perçoivent :

- dans le 1^{er} cas : une prime égale à 20 % de leur traitement mensuel,
- dans le 2^e cas : une prime égale à 5 % de leur traitement mensuel.

TATUR, *Khozjajstvennyj raschët v promychlennosti...*, p. 60.

(Aucune indication n'est fournie quant au pourcentage de leur salaire, que les ouvriers touchent en prime).

1. E. L. CHISTER, p. 34.

2. SPIRIDONOVA (p. 236) cite l'exemple d'une usine d'automobiles de l'Oural : en 1957 un des ateliers de l'usine n'avait abaissé son prix de revient au-delà de l'abaissement prévu par le plan que de 0,1 %. Mais comme les primes étaient soumises à la répartition collective, cet atelier bénéficia aussi d'une prime de même montant que celle qui fut distribuée à un autre atelier dont l'abaissement du prix de revient en sus du plan avait atteint 4,4 %.

3. *Materialy Plenuma C.K. KPSS* (de juin 1959), Gozpolitizdat, 1959.

CHAPITRE II

FONDS DIVERS

Les fonds qui sont plus spécialement destinés à récompenser l'activité des ouvriers sont le fonds du contremaître et le fonds des salaires.

§ 1. — Le fonds du contremaître

Avec le renforcement et l'extension du Khozraschët interne (vnutrizavodskoj Khozraschët), l'allocation de primes aux ateliers, sections, brigades fut subordonnée à l'obtention soit d'un abaissement du prix de revient, soit d'une économie de matières.

Les dépenses de ressources matérielles (matières principales, matières premières...) représentent un pourcentage important du montant total des frais de production et, par conséquent, toute économie de matières entraîne un abaissement du prix de revient de la production. Cette économie peut être obtenue par une utilisation plus rationnelle des ressources et ce, grâce à une normalisation correcte de leurs dépenses, c'est-à-dire, par l'établissement de normes de dépenses matérielles progressives¹. Les primes alors octroyées sont calculées, en partie, sur la valeur des ressources économisées.

Ce mode d'attribution fut très pratiqué dans la période de 1931-1936; notamment, dans une usine de fabrication de freins, à Moscou, 50% du montant des économies sur ressources matérielles furent distribuées aux ouvriers².

Supprimé en 1937, ce fonds ne fut rétabli qu'en 1950, d'abord dans les constructions mécaniques agricoles, puis en 1952, dans l'usine d'automobiles de Moscou « Likhatchev », ainsi que dans une usine d'automobiles de Gorki³⁻⁴.

Dans l'usine d'automobiles de Gorki, les ateliers, en 1953, avaient adopté la méthode du Khozraschët et les résultats de leur exploitation révélèrent une économie de 25 millions de roubles supérieure à celle que prévoyait le Plan. Conformément à la disposition ci-dessus citée, le montant des primes distribuées s'éleva à 2.900 mille roubles environ⁵.

1. N. IVANOV, *Utchët proizvodstva i kal'kulirovanie sebestoimosti promyshlennoj produkciï*, Gosfinizdat, 1959, p. 62.

2. TATUR, *Khozjajstvennyj raschët v promyshlennosti...*, p. 66.

3. *Kommunist*, n° 7, 1956, p. 127.

4. Disposition du Conseil des ministres de l'U.R.S.S. du 17 déc. 1952.

Cette disposition fixait, pour les ateliers, un pourcentage de primes allant de 10 à 30 % des économies réalisées en sus du Plan par les ateliers; pour les services, ce pourcentage était de 7,5 %.

5. SPIRIDONOVA, p. 241.

ECONOMIES EN SUS DU PLAN. PRIMES ATTRIBUÉES AUX TRAVAILLEURS DES ATELIERS
DE L'USINE D'AUTOMOBILES DE GORKI, 1953

TYPES de PRODUCTION	Nombre d'Ateliers		Economie en sus du Plan (milliers de roubles)	Montant des primes (milliers de roubles)	Répartition entre les travailleurs		
	Total	Avec le Khozraschët			ouvriers	contre- maîtres	Autres
Production principale ...	57	51	18.876	2.464	1.209	417	838
Production secondaire ..	26	22	5.676	362	142	74	146

En totalisant les primes distribuées aux ateliers, sections, brigades, à la suite d'une économie de matières, on obtient un montant égal à 3.319 mille roubles qui représente 22,7% de l'économie sur-planifiée réalisée par l'usine¹.

Le tableau suivant indique le montant et la répartition des primes à l'intérieur de l'usine d'automobiles de Gorki, en 1953 :

RÉPARTITION DES PRIMES

CATÉGORIES de TRAVAILLEURS	Montant des primes (Milliers de roubles)	Pourcentage d'Economie en sus du Plan	Montant moyen de Primes par travailleur (roubles)
	3.319		
Ouvriers.....	1.405	9,7	40
Contremaîtres	508	3,5	111
Personnel divers des ateliers.....	1.034	7,0	290
Personnel des services de l'administra- tion d'usine.....	372	2,5	101

Ces chiffres indiquent que la part du montant total des primes distribuée aux ouvriers est la plus élevée ; cependant, le nombre d'ouvriers étant supérieur au nombre des autres travailleurs, la part de chaque ouvrier est évidemment inférieure à celle qui est attribuée à chacun des travailleurs appartenant aux autres catégories.

Mais, par ailleurs, le fonds du contremaître, institué en 1957 par la réforme de la gestion de l'industrie et de la construction, est constitué, tous les mois, pour chaque section, à raison de 3% du fonds des salaires ; ceci signifie deux choses : d'une part le contremaître est limité dans la constitution de ce fonds, puisqu'il ne doit représenter que les 3% du fonds du salaire ; d'autre part le fonds de salaire est déterminé, de façon autoritaire, par le planificateur. Il résulte qu'un tel système de primes ne peut avoir qu'une efficacité limitée en tant que stimulant matériel.

1. Pour le détail et les tableaux cf. SPIRIDONOVA, p. 241-242.

§ 2. — Le fonds de salaire

Les primes, distribuées de façon permanente pour économie de matières ou abaissement de prix de revient, compte tenu de la réalisation du plan de production, sont prélevées exclusivement sur le fonds de salaire¹.

Le fonds de salaire, pour l'entreprise ou l'atelier, représente le montant des sommes — fixé par le Plan — destinées à retribuer les travailleurs, conformément au principe de répartition selon le travail²⁻³.

Le fonds de salaire planifié est fixé, par entreprise, atelier, section, sur la base des sommes qui devront être payées, dans la période suivante, pour l'exécution à 100% des objectifs de production, d'une part, et en fonction du niveau prévu de rendement — conformément aux tarifs de rémunération existants — d'autre part.

Si l'entreprise dépasse son plan de production, il est certain que le fonds de salaire s'accroîtra, mais dans une certaine proportion, en principe fixée pour chaque branche : pour chaque pourcentage de dépassement du plan de production (globale), les fonds alloués en sus du fonds de salaire planifié peuvent augmenter de 0,6 à 0,9%⁴.

1. *Ekonomika socialisticheskikh promyshlennyykh predpriyatij*, 1959, p. 328.

2. *Ekonomika socialisticheskikh promyshlennyykh predpriyatij*, 1959, p. 333-334.

3. Voici, pour donner une idée du montant du fonds de salaire et du salaire moyen, le tableau du fonds de salaire des différentes catégories de travailleurs dans une usine de constructions mécaniques en 1960 : TATUR..., p. 151.

FONDS DE SALAIRE ET SALAIRE MOYEN DES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE TRAVAILLEURS

Catégories de travailleurs	1959	1960	1960
	Résultats réels	Plan	Résultats réels
I. — Ouvriers.			
Fonds de salaire pour l'année (milliers de roubles)	1.710	1.706	1.715
Nombre d'ouvriers	1.580	1.605	1.590
Salaire mensuel moyen (roubles)	90	88,6	90
II. — Ingénieurs. Techniciens.			
Fonds de salaire pour l'année (milliers de roubles)	358	405	410
Nombre d'ingénieurs-techniciens	248	273	257
Salaire mensuel moyen (roubles)	120	123	133
III. — Employés.			
Fonds de salaire pour l'année (milliers de roubles)	67	83	75
Nombre d'employés	71	85	82
Salaire mensuel moyen (roubles)	78,7	81,3	76,3

La diminution du fonds de salaire prévu par le plan en 1960, par rapport aux résultats réels de 1959, pour les ouvriers, ne peut s'expliquer que par une diminution de la qualification. Par ailleurs, le nombre d'ouvriers prévu étant accru, le salaire moyen par ouvrier se trouve donc réduit.

En fait, il ne le fut pas puisque l'entreprise a dépassé le fonds de salaire et utilisé un peu moins d'ouvriers, ce qui peut faire supposer que le rendement par travailleur s'est accru par rapport à l'année précédente.

4. L'utilisation du fonds de salaire est contrôlée par la Gosbank (ou la succursale de la banque qui tient le compte courant de l'entreprise), à laquelle l'entreprise doit, chaque mois, fournir des renseignements

Mais le système d'octroi de primes au personnel, soit de l'entreprise, soit des ateliers (sections), à partir et dans les limites du fonds de salaire total de l'entreprise (même calculé sur l'indice « relatif », c'est-à-dire compte tenu du degré de réalisation du plan de production) présente un certain nombre de défauts, qui affaiblissent la portée de l'intéressement matériel¹. En fait, il s'agit d'un seul et même défaut, mais dans lequel plusieurs cas peuvent se manifester².

Premier cas. — L'atelier a réalisé une économie de son fonds de salaire, mais l'entreprise n'a pas obtenu d'économie, ou a même dépassé le montant planifié du fonds de salaire.

Il s'ensuit que, aux travailleurs de l'atelier, aucune prime n'est attribuée, puisque les économies que l'entreprise aurait dû réaliser sur ce fonds et qui auraient dû être utilisées pour le paiement des primes sont inexistantes.

Deuxième cas. — Le montant de l'économie relative totale est insuffisante à payer intégralement les primes calculées : aussi la part qui doit revenir à chacun des travailleurs est-elle diminuée.

Troisième cas. — Le fonds de salaire de l'atelier (ou section) a été dépassé : les primes des ingénieurs et techniciens de cet atelier (section) ne leur sont pas octroyées même si l'entreprise, dans sa totalité, a réalisé une économie du fonds de salaire (c'est, à vrai dire, le seul cas où soit respectée la notion de Khozraschët interne et celle d'intéressement et de responsabilité personnels).

Quatrième cas. — Le montant des primes payées aux travailleurs des ateliers (sections) peut dépasser le montant de l'économie relative du fonds de salaire de l'atelier (section), puisque les primes aux travailleurs des ateliers et sections sont payées à partir et dans les limites de l'économie relative du fonds de salaire de l'entreprise.

relatifs à la réalisation de son plan de production et au montant du fonds de salaire déterminé par le plan, pour le mois en question.

— Cf. « Instructions de la Gosbank », n° 24, du 18 juin 1960 : Dans le cas d'un dépassement (ou d'une économie) du fonds de salaire, on distingue deux types d'indices : l'indice « absolu » et l'indice « relatif » (terminologie tout à fait inhabituelle).

— Par *indice « absolu »*, on entend la différence entre le montant du fonds de salaire *réellement* dépensé et le montant *planifié*, sans tenir compte des corrections qu'entraîne le degré de réalisation du plan de production globale.

— Par *indice « relatif »*, on entend la différence entre la dépense *réelle* et la dépense *planifiée* du fonds de salaire, compte tenu, cette fois, du degré de réalisation des objectifs de production.

Par exemple : l'entreprise a réalisé son plan mensuel de production globale à 107 %, et a dépensé pour la même période 103 % du fonds de salaire du personnel productif.

Le « re-calcul » du fonds de salaire en fonction du dépassement des objectifs de production, et par application du coefficient fixé pour la branche en question (par exemple : 0,7) montre que l'entreprise, pour le mois en question, aurait pu dépasser son fonds de salaire mensuel de 4,9 % ($7 \times 0,7$) ; elle l'a, en fait, dépassé seulement de 3 %.

Le fonds de salaire (planifié) ayant donc été moins augmenté que le permettait le dépassement du programme de production, l'entreprise a alors réalisé une économie « relative ».

— Cf. *Ekonomika...*, p. 340 et *TATUR...*, p. 148.

— Lorsque le dépassement du fonds de salaire n'est pas justifié par un dépassement du plan de production, l'entreprise doit, dans un délai de 3 à 5 mois, compenser cet excédent par des mesures tendant à accroître la productivité du travail et à obtenir une économie du fonds de salaire.

Afin d'accroître la responsabilité des entreprises quant à l'utilisation des fonds de salaire dans le cas où se produit un dépassement du fonds de salaire, dirigeants, ingénieurs, techniciens sont privés de primes.

1. CHISTER..., p. 32-33 et 40.

2. *Organizacija zarabotnoj platy...*, p. 219.

Le système de primes établi à partir et dans les limites du fonds de salaire ne peut donc qu'entraver le développement de l'intéressement matériel, au lieu de le favoriser.

1) Le fait que le montant des primes soit limité à 3% du fonds de salaire entraîne la conséquence suivante, à savoir que, au-delà d'un certain seuil, les travailleurs n'ont plus aucun encouragement matériel (donc peu d'incitation) à améliorer les résultats de leur activité.

2) Les primes n'étant octroyées que sur les économies relatives du fonds de salaire de l'entreprise, les travailleurs des ateliers et sections ne s'intéressent que faiblement à l'activité de leur atelier propre et ne sont responsables que dans une faible mesure.

Il semble donc que le Khozraschët interne soit encore, dans son application, très imparfait.

Si les subdivisions de l'entreprise devaient, en principe, grâce à l'introduction du Khozraschët aux divers échelons, jouir d'une certaine autonomie leur permettant de bénéficier de leurs propres résultats (et, inversement, d'être pénalisées pour mauvaise exploitation), en réalité elles sont encore très largement subordonnées à l'entreprise elle-même et donc à ses résultats globaux.

Cependant, perfectionné, le Khozraschët interne (et même le Khozraschët d'entreprise) pourrait jouer favorablement dans le sens d'une amélioration de l'exploitation d'une entreprise¹.

Le volume des primes distribuées dans le secteur industriel est suffisamment élevé² pour que l'on soit en droit de se demander si les primes ne constituent pas le but de l'exploitation des entreprises. En d'autres termes, les primes peuvent-elles être considérées comme une motivation des décisions économiques prises par les agents d'exécution (directeurs ou personnel dirigeant) ?

La conception selon laquelle les primes représenteraient le but de toute gestion peut se justifier si l'on reconnaît à la prime les caractères suivants :

— en premier lieu, les primes sont « opérationnelles »³, dans la mesure où elles sont liées aux décisions que doivent prendre quotidiennement les dirigeants d'entreprise dans la résolution de cas concrets ;

— en second lieu, les primes constituent un critère en fonction duquel va s'effectuer le choix entre telle ou telle alternative ; ce choix, d'ailleurs, ne sera pas toujours conforme aux désirs du planificateur.

Lorsque dépassement du plan et élévation de la productivité sont les objectifs du Gouvernement, l'attribution de primes agit dans le sens voulu par le Gouvernement⁴,

1. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 8, 1959, p. 47-53. I. OBLOMSKAJA, « Quelques questions de l'amélioration du système de primes attribuées aux travailleurs des entreprises industrielles ».

2. La totalité des rémunérations perçues par les salariés du secteur industriel était, en 1957, évaluée à 194 milliards de roubles (soit 36,8 % de la masse salariale totale dans toutes les branches — construction — agriculture — commerce... — égale à 531 milliards de roubles) (cf. J. M. COLLETTE, *Cahier de l'I.S.E.A.* série G, n° 12, p. 77 et 91).

De ce montant, 20 milliards de roubles résultaient, en fait, de la distribution de primes aux travailleurs (cf. A. ALEKSANDROV, *Finansy v socialisticheskom proizvodstve*, p. 135, Moscou, Gosfinizdat, 1959).

3. Le montant des primes représentait donc 10,3 % du montant total des rémunérations des salariés. J. BERLINER, *Factory and Manager in the U.R.S.S.*, p. 32 et s., Harvard University Press, Cambridge, 1957.

— En effet, à telle décision (donc à tel résultat) est associée telle prime (prime principale ou primes spécifiques).

4. BERLINER..., p. 33.

mais, dans ce cas, il est difficile d'affirmer que les primes constituent la seule motivation des actions car elles sont, en général, assorties d'autres récompenses telles que avancement, prestige, etc.

Mais dans les cas où les actions des dirigeants vont à l'encontre des volontés gouvernementales, il est à peu près certain que les primes motivent les décisions. Ceci se manifeste très nettement lors de l'exécution du plan. Le cas le plus typique est celui de la violation du plan, soit dans la qualité, soit dans l'assortiment de la production : si le Gouvernement, à travers le Plan, manifeste un désir égal à l'obtention d'une production et en un certain volume et d'une haute qualité, les dirigeants vont alors jouir d'une certaine marge de choix, puisqu'il leur est toujours possible d'accroître le volume de production au détriment de la qualité¹.

Quant à l'assortiment, le problème est identique, mais non plus en fonction du critère physique (degré de réalisation du plan), mais en fonction du critère de rentabilité.

Si le plan prévoit un certain assortiment de produits, mais que, par ailleurs, le critère d'intéressement matériel retenu soit la rentabilité, il est évident que le choix des entreprises s'effectuera en faveur des produits rentables (ou les plus rentables) au détriment des produits n'ayant qu'une faible rentabilité.

Les primes sont donc fonction d'une part du critère retenu pour apprécier l'activité d'une entreprise (et par suite du critère d'intéressement matériel), d'autre part du choix que feront les entreprises en faveur de telle ou telle alternative.

En ce sens, la prime constitue bien la motivation des décisions économiques.

Il ne faut pas en conclure que toutes les actions des dirigeants d'entreprises (ou des travailleurs) soient gouvernées par des considérations d'ordre exclusivement matériel.

En Economie socialiste, des considérations tant morales que sociales orientent certaines des actions des travailleurs. Les stimulants moraux, qui, pour la plupart, ne sont pas incompatibles avec les stimulants matériels, sont d'une efficacité assez appréciable. Toutes les mesures d'encouragement moral peuvent être ramenées aux types suivants² :

1. L'octroi de primes étant subordonné à la réalisation du plan de production, la question peut se poser de savoir si la réalisation du plan de production ne serait pas, en fait, la motivation essentielle des décisions prises par les dirigeants de l'entreprise.

Bien que BERLINER (p. 44-45) reconnaisse à cette conception une certaine valeur, il accorde cependant à la prime un rôle prépondérant car, affirme-t-il, elle présente trois avantages :

- 1) « Une prime représente une récompense personnelle directe tandis que la réalisation du plan est quelque chose de beaucoup plus impersonnel ».

Berliner établit entre la prime et la réalisation du plan, une relation analogue à celle qui s'établit, en économie de marché, entre le profit d'une part et l'égalité du revenu marginal et des coûts marginaux d'autre part.

« Le capitaliste peut rechercher cette égalité mais la motivation essentielle de ses décisions est la recherche du profit. Dans une économie de type socialiste la prime jouerait donc un rôle analogue à celui du profit en économie capitaliste, la réalisation du plan n'étant qu'un moyen.

- 2) « Lorsque le plan est considéré comme un moyen et la prime comme un but, il est plus facile d'expliquer certaines actions : par exemple, la distribution illégale de primes en cas de non réalisation du plan, ou la mise en œuvre de différents moyens tendant à simuler la réalisation du plan ».

- 3) Si la réalisation du plan est conçue comme un moyen et la prime comme une fin, il devient possible d'imaginer d'autres moyens tendant à la même fin.

« La réalisation du plan explique les actions qui conduisent à la prime principale mais non celles qui entraînent des primes spécifiques.

« Quand l'entreprise, par exemple, diffère l'expédition de sa production d'un mois à l'autre afin d'obtenir une prime spécifique pour le bénéfice réalisé, une telle décision ne peut être motivée que par la recherche de primes (et non pas le désir de réaliser le plan) ».

— Octroi de récompenses et de décorations (titre de « Héros du travail socialiste » — décorations honorifiques).

— Hommage du travail social rendu publiquement et directement dans l'entreprise (titre du meilleur travailleur dans une profession donnée, inscription au « Tableau d'Honneur »).

— Avancement des meilleurs travailleurs (un poste comportant de plus hautes responsabilités leur est attribué).

La diversité des types d'encouragement permet d'adapter chaque mesure à la qualité des services rendus par les travailleurs ; ceux-ci sont d'ailleurs très sensibles aux distinctions honorifiques.

Il convient, en outre, de mentionner les avantages sociaux dont bénéficient les meilleurs travailleurs (admission dans des maisons de repos ; allocations sociales pour incapacité temporaire...).

Actuellement, en matière d'encouragement, les organisations syndicales tendent à jouer un rôle croissant dans le choix des candidats à gratifier ainsi que dans le choix des stimulants moraux, à appliquer dans tel ou tel cas, d'autant plus que, à la différence des stimulants matériels qui sont censés disparaître en période de communisme pur, les stimulants moraux doivent connaître un développement de plus en plus grand¹.

Salaire et récompense (matérielle ou morale) sont donc conformes à la notion de répartition selon le travail et sont déterminés par la qualité des résultats obtenus. Mais, tandis que le volume du salaire de base n'est pas directement affecté par une décision précise, puisque son niveau est fixé par avance pour chaque catégorie de travailleurs (essentiellement directeurs, ingénieurs), le volume des primes et l'octroi de récompenses dépendent directement des décisions prises². Les primes constituent la partie variable du revenu et lorsqu'une alternative implique l'attribution d'une prime plus importante, les dirigeants doivent alors faire un choix, alors que le salaire, pré-établi, ne peut constituer la base d'un choix.

Le salaire d'un dirigeant de l'entreprise dépend de son travail au sein de l'entreprise et même de l'importance de l'entreprise. Si le salaire caractérise la position d'un travailleur, il ne caractérise cependant pas les performances atteintes. La prime, en revanche, est une rémunération octroyée pour l'excellence du travail. Toutefois, cette distinction entre salaire et prime ne peut être valable qu'à court terme. En effet, à long terme, le travailleur ou le directeur qui aura obtenu des succès permanents pourra se voir affecter à une situation plus élevée comportant une rémunération supérieure : la prime se rattache directement aux décisions à court terme ; le salaire concerne essentiellement les décisions à long terme.

1) Le Khozraschët est donc une méthode de gestion qui répond à la nécessité de faire réaliser, par les entreprises, les tâches qui leur sont assignées, conformément au développement harmonieux de l'économie ou, plus exactement, aux priorités que l'Etat entend accorder à telle ou telle branche de l'industrie ; toutefois, une certaine marge d'initiative doit leur être laissée dans l'exécution de ces objectifs.

2) La méthode du Khozraschët tend à une plus grande efficacité économique de l'exploitation puisque les entreprises doivent, par leurs produits propres, assurer la couverture de leurs charges d'exploitation ; deux conséquences en résultent : d'abord

1. KARINSKI..., p. 46.

2. BERLINER..., p. 45.

l'entreprise s'efforcera d'accroître le volume de sa production, ceci lui permettant de diminuer le prix de revient d'une unité de production ; ensuite, elle tentera d'agir directement sur ses coûts de production afin d'abaisser le prix de revient total de sa production ; ce faisant, le niveau de son bénéfice sera plus élevé.

3) La méthode du Khozraschët doit, pour atteindre les objectifs qu'elle se propose, permettre la mise en œuvre du principe d'intéressement matériel aux fins de stimuler les entreprises dans leur activité.

Cependant, le problème le plus difficile à résoudre consiste à définir le système d'intéressement matériel le plus efficace, c'est-à-dire celui qui favorisera au maximum la réalisation des plans, tant dans leurs indicés physiques qu'en valeur. C'est là un problème de rationalité économique.

L'entreprise ayant deux fonctions à assumer, une fonction productive et une fonction financière, comment va-t-elle utiliser les moyens dont elle dispose pour assurer, au mieux, l'exécution de ces fonctions ?

DEUXIÈME PARTIE

La Gestion

TITRE PREMIER

Objectif fixé en quantités physiques

L'entreprise soviétique tout d'abord considérée comme simple unité technique de production n'avait pour seul objectif que la fabrication et l'écoulement d'une certaine production, dont seul le volume physique importait. Mais, par suite du développement du Khozraschët, l'entreprise a acquis, non seulement sur le plan économique mais aussi sur le plan financier, une certaine indépendance lui donnant ainsi la possibilité de prendre les décisions (quoique limitées et à court terme) que toute gestion d'entreprise rend nécessaires.

Au problème exclusif de production en quantités physiques s'est donc substitué un problème de gestion financière : disposant de facteurs de production en une quantité déterminée, l'entreprise doit les utiliser de la façon la plus efficace afin que soit exécuté au maximum le programme de production et que soit réalisé l'équilibre financier. L'entreprise doit assumer sa fonction économique-financière en utilisant ses propres moyens financiers et sans recours aux subventions budgétaires : elle doit couvrir, par ses produits propres, ses charges d'exploitation.

Toutefois, si l'entreprise jouit d'une certaine autonomie dans sa gestion et dans les moyens à mettre en œuvre pour obtenir les meilleurs résultats, elle ne dispose cependant d'aucune liberté quant au choix de son activité. Fonctionnant dans le cadre d'une économie planifiée, l'entreprise devra se soumettre aux impératifs du Plan.

L'activité de l'entreprise est donc étroitement définie par les objectifs qui lui sont assignés, et la tâche des dirigeants consiste alors à réaliser et à dépasser le plan, puisque les résultats d'exploitation de l'entreprise seront appréciés et récompensés selon un certain nombre de critères.

Deux types de plans orientent et précisent l'activité d'une entreprise :

1. — Le plan prospectif de l'entreprise — établi pour une période de 5 ou 7 ans — fixe les objectifs généraux de l'entreprise en longue période (développement des capacités productives ; accroissement de la productivité du travail ; abaissement du prix de revient)¹.

1. Les plans prospectifs sont élaborés à partir des possibilités de développement de l'entreprise elle-même et des indications fournies par les « Chiffres de Contrôle » selon le processus connu de « bas en haut », à savoir que les plans prospectifs sont d'abord préparés à l'échelon des entreprises et remontent jusqu'au Gosplan de l'U.R.S.S. en passant par les organismes intermédiaires de planification et de contrôle. Après étude de ces plans par les autorités planificatrices, les entreprises procèdent à l'établissement de leurs plans en se fondant sur les données des « Chiffres de Contrôle ».

— *Planovoe Khozjajstvo*, n° 4, 1960, p. 78. Article de Ja. TCHADAËV, « Voprosy ulutchchenija planirovanija proizvodstva i kapital'no go stroitel'stva v sovnarkhozakh ».

2. — Les plans annuels¹, qui concrétisent ces objectifs généraux, selon une décomposition trimestrielle, précisent les moyens à mettre en œuvre pour réaliser chacun de ces objectifs².

L'efficacité de l'activité de l'entreprise dépend, en grande partie, de la façon dont est élaboré son plan.

Aussi le plan doit-il être économiquement et techniquement fondé ; ceci signifie que :

1° Les objectifs considérés dans le plan doivent faciliter l'amélioration de la production

2° Le plan doit être élaboré sur la base de normes progressives technico-économiques, c'est-à-dire compte tenu des progrès de la production et de la technique³. Or, jusqu'en 1960, les méthodes de planification des entreprises révélaient de nombreux défauts et différaient pour les entreprises appartenant à une même branche⁴.

Afin d'éliminer ces défauts, le Sovnarkhoze de Moscou a adopté de nouveaux formulaires et précisé les principes méthodologiques qui doivent désormais être appliqués, uniformément à toutes les entreprises et dans toutes les branches.

Dorénavant, le tekhpromfinplan contiendra 21 formulaires et les indices qui y figurent devront embrasser les divers aspects de l'activité productrice de l'entreprise⁵.

1. A la fin du premier semestre de l'année en cours, les entreprises soumettent à la Direction du sovnarkhoze, chargée de régler les problèmes de la branche, un projet de plan pour l'année suivante, qui est établi en fonction de l'analyse des résultats du 1^{er} semestre et du degré prévu de la réalisation du plan pour l'année en cours. A l'élaboration du tekhpromfinplan collaborent tous les services de l'entreprise (de production, d'approvisionnement, technique, financier...) et des « conférences permanentes pour la production » ont pour mission d'examiner et le plan perspectif et les plans courants.

— Cf. notamment : H. CHAMBERE, *Le pouvoir soviétique*, 1959, p. 138, Lib. gén. de Droit et de Jurisprudence.

2. *Ekomitcheskaja Gazeta*, 14 juill. 1962, n° 29, p. 25. Article de G. TEPLOV, « Tekhpromfinplan promychlennogo predpriatija ».

3. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 10, 1960, p. 42 et s. Article de S. KAMENICER, « Teskhpromfinplan promychlennogo predpriatija i metody ego sostavlenija ».

4. Défauts notamment :

a) *Quant au programme de production* : dans les diverses branches, il y avait des différences prononcées dans le concept même de « production globale ». Dans les industries laitière et textile, par exemple, la production globale était calculée selon la méthode d'atelier, i.e. y compris la consommation intérieure (s. vnutrizavodskim oborotom). Dans l'industrie métallurgique et chimique, selon la méthode d'entreprise, à savoir, non comprise la consommation intérieure. Dans les constructions mécaniques, la production globale était déterminée compte tenu de la variation des stocks de produits en cours.

b) *Lors du calcul des capacités de production et de leur utilisation*, on établissait une distinction dans la détermination du régime d'activité dans le temps à partir duquel est calculé le niveau des normes technico-économiques.

c) *Le plan d'approvisionnement technico-matériel*, en tant que partie intégrante du tekhpromfinplan, n'était pas du tout élaboré. Les entreprises se bornaient à calculer au préalable leurs besoins en matières. Le calcul exact, après l'établissement définitif du programme, n'était le plus souvent même pas effectué. Par conséquent, le plan d'approvisionnement ne correspondait pas du tout au programme de production.

— KAMENICER..., p. 42-43.

5. *Metoditcheskie ukazaniia i formy K sostavleniju tekhpromfinplana promychlennogo predpriatija* « Moskovskij soviet narodnogo khozjajstva », M. 1960.

SECTION I

OBJECTIFS PLANIFIÉS

(Le tekhpromfinplan)

Le plan annuel de l'entreprise — ou programme d'exploitation de l'entreprise — est composé de trois plans : le plan technique, le plan industriel, le plan financier (Tekhpromfinplan) ; tous les indices qu'il contient sont directement issus du Plan National. Doivent obligatoirement figurer dans le tekhpromfinplan :

- les indices de production globale et marchande (fabrication et vente), exprimés en unités physiques et monétaires ;
- les indices de développement technique (introduction de nouvelles techniques ; mécanisation ; fabrication de produits nouveaux) ;
- les indices de productivité du travail ;
- les indices financiers.

Le système d'indices technico-économiques doit être construit de telle sorte, qu'il crée les conditions d'un intéressement permanent des travailleurs à l'amélioration de leur activité¹.

En d'autres termes, ces indices doivent se situer à un niveau suffisamment élevé pour que les entreprises retardataires soient stimulées dans leur exploitation².

Schématiquement, il est possible de représenter les objectifs de la planification de la façon suivante. Cf. tableau page 98.

Au cours d'un premier chapitre seront exposés, le plus brièvement possible, les quatre plans principaux : plan du travail ; plan d'approvisionnement et d'écoulement ; plan du prix de revient ; plan financier^{3 4}.

Le second chapitre sera plus spécialement consacré au programme de production.

1. *Ekonomitcheskaja Gazeta*, 7 juill. 1962, p. 30, « Indices économiques ».

2. Cette nécessité avait déjà été sentie vers les années 1940-1945.

— Cf. K. A. FEDOSEEV, *Tekhpromfinplan predpriatija*, p. 28, Moscou, Gosfinizdat, 1948.

3. Bien que les deux derniers plans relèvent plus particulièrement de la gestion financière, ils seront présentés au cours de ce chapitre afin de ne pas en briser l'unité.

4. Une description trop complète du contenu de ces plans risquerait d'être fastidieuse. Aussi, dans la mesure du possible, seules les idées principales et les indices essentiels seront-ils retenus.

Par ailleurs, le Tekhpromfinplan sera traité à seule fin de donner un aperçu général des objectifs fixés dans le plan. Aussi sera-t-il fait peu (ou pas du tout) de commentaires. D'autant plus que tous ces indices se retrouveront lors de la gestion financière (titre II) et que calculés dans des exemples concrets, ils nous permettront alors de tirer des conclusions beaucoup plus intéressantes. Il ne faut donc pas s'attendre à trouver dans le chapitre suivant autre chose qu'une très sommaire description.

TABLEAU SYNTHÉTIQUE DES INDICES DE LA PLANIFICATION

OBJETS DE LA PLANIFICATION	PLANIFICATION TECHNICO-ÉCONOMIQUE
— Fabrication de production principale.	— Fabrication des principaux produits en unités physiques. — Volume de production globale et marchande.
— Préparation technique de la production de nouveaux produits.	— Objets de la préparation. Délais de mise en fabrication. — Montant des charges pour la préparation technique.
— Introduction de nouvelles techniques. Mécanisation de la production.	— Mesures fondamentales pour l'introduction de nouvelles techniques. Leur efficacité économique.
— Utilisation des capacités productives et exploitation de l'équipement.	— Equipes de travail. — Volume des charges du fait de l'utilisation de l'équipement.
— Service d'entretien de l'entreprise.	— Grosses réparations. — Volume planifié des travaux d'entretien.
— Approvisionnement.	— Planification des besoins en ressources matérielles pour l'exercice. — Budget des charges de transport.
— Transport.	— Plan d'expédition de l'usine. — Budget des frais de transport.
— Ecoulement de la production.	— Plan de vente de la production. — Besoins en transports pour ces expéditions.
— Finances de l'entreprise.	— Balance des produits et charges. — Besoins en capitaux circulants et leurs moyens de couverture.
— Cadres.	— Besoins supplémentaires en cadres. — Préparation et élévation de la qualification des cadres.
Indices synthétiques économiques : — productivité du travail, — prix de revient, — accumulations monétaires, — rentabilité.	— Plan du travail et des salaires. — Budget des charges de production. — Budget des charges d'atelier — des frais généraux — des dépenses « hors production ». — Bénéfice planifié obtenu par vente de la production. — Indices des Ateliers — Sections — Brigades.

Cf. *Ekonomitcheskaja enciklopedija*, 1961, p. 234.

CHAPITRE PREMIER

PLANS PRINCIPAUX

A l'exception du programme de production, quatre plans du tekhpromfinplan méritent une attention particulière ; ce sont : le plan du travail, le plan d'approvisionnement et d'écoulement, le plan du prix de revient, le plan financier¹.

§ 1. — Le plan du travail

Le plan du travail et des salaires est élaboré à partir des normes techniques et de l'accroissement prévu de la productivité du travail, ainsi que des besoins en main-d'œuvre. Ces grandeurs une fois établies, on calcule le fonds de salaire planifié et on détermine le niveau du salaire moyen des ouvriers, des employés, du personnel en général. L'élaboration du plan de travail et des salaires répond donc à trois nécessités :

- a) celle de déterminer de façon précise les besoins de l'entreprise en main-d'œuvre,
- b) celle de fixer exactement le fonds de salaire pour chaque groupe de travailleurs (ouvriers, employés, ingénieurs, techniciens...),
- c) enfin celle d'élever la productivité du travail.

La productivité du travail s'exprime au moyen de deux indices :

- Rendement de production totale en prix de gros d'entreprise du 1^{er} juillet 1955, en moyenne, par travailleur.
- Difficulté en travail exigée par la fabrication d'une production ou de certains produits.

Dans le plan figurent des indices absolus de productivité du travail et des indices relatifs d'accroissement de productivité du travail² (en pourcentage par rapport à la période de référence).

1. La quasi-totalité des informations données sont extraites de : (Méthode d'élaboration du tekhpromfinplan de l'entreprise industrielle) *Metodika sostavlenija tekhpromfinplana promychlennogo predprijatija*, Moscou, 1961.

Cet ouvrage présente une synthèse des formulaires et des méthodes de planification adoptées après les modifications de 1960. Publié à partir de documents officiels, il constitue, en outre, un ouvrage collectif. Aussi a-t-il paru peu nécessaire de recourir à d'autres documents qui n'auraient rien apporté de nouveau. Parmi ceux qui ont collaboré à cet ouvrage, on peut citer :

— A.M. BIRMAN, N. A. IVANOF, V. G. KONTOROVITCH, I. L. TURESKIJ dont la réputation est grande parmi les économistes soviétiques.

2. *Metodika...*, p. 58.

Sous sa forme monétaire, la productivité du travail s'exprime par le rapport de la production globale (calculée en prix de gros d'entreprise au 1^{er} juill. 1955) au nombre moyen de travailleurs productifs.

Quant à la difficulté du travail, elle exprime les dépenses de temps (normes de temps) des ouvriers principaux.

Planifier la productivité du travail consiste à déterminer le niveau et le rythme de croissance du rendement compte tenu d'une moindre difficulté en travail et d'une utilisation rationnelle du temps de travail. L'accroissement de la productivité du travail est donc obtenu à partir de l'accroissement de la productivité d'un équipement nouveau par rapport à l'ancien d'une part, et du pourcentage d'ouvriers employés sur le nouvel équipement d'autre part : la formule est la suivante :

$$P_1 = \frac{N_1 \times O}{100}$$

où : P_1 = accroissement de la productivité du travail par la mise en œuvre d'un nouvel équipement (en %),

N_1 = pourcentage d'accroissement de la productivité du nouvel équipement par rapport à l'ancien,

O = ouvriers occupés sur le nouvel équipement en % du nombre total de travailleurs.

Le taux de croissance de la productivité du travail, en totalité, pour l'entreprise, peut être calculé à partir de l'économie totale relative du nombre de travailleurs à la suite de la mise en œuvre des diverses mesures (d'organisation et technique). La formule utilisée est alors :

$$P'_1 = \frac{E \times 100}{A - E}^1$$

où : P'_1 = accroissement global de la productivité du travail (en %),

E = économie totale du nombre de travailleurs,

A = nombre total de travailleurs qui serait nécessaire pour exécuter le nouveau programme, au niveau antérieur de productivité du travail.

Le troisième indice caractéristique est celui de l'accroissement de la production obtenu grâce à l'accroissement de la productivité du travail (en %) ².

Cet indice se calcule ainsi :

$$\Pi = 100 - \frac{T_1 \times 100}{V}$$

où : Π = accroissement de la production par suite d'une élévation de la productivité du travail (en %),

T_1 = accroissement du nombre de travailleurs (en %),

V = accroissement de la production globale (en %) (*Valovaja produkcija*).

1. *Metodika...*, p. 61.

2. *Metodika...*, p. 62.

Calculé pour l'entreprise, dans sa totalité, l'indice de productivité du travail et son accroissement pour la période considérée, ne doivent pas être inférieurs à ceux que les Sovnarkhozes ont fixés dans les chiffres de contrôle. Au cas où ces indices seraient effectivement inférieurs, l'entreprise doit prendre toutes les mesures techniques pour que son plan puisse être situé au niveau prévu par les « Chiffres de Contrôle »¹.

La planification du nombre d'ouvriers permet de déterminer :

- le montant des dépenses planifiées du temps de travail pour l'exécution du programme de production,
- le temps de travail par ouvrier,
- Le nombre planifié d'ouvriers.

Le nombre planifié d'ouvriers par entreprise peut être établi à partir des données suivantes :

- a) le programme de production précisé dans sa nomenclature de produits pour la période à considérer,
- b) les normes planifiées de la difficulté en travail (exigence en main-d'œuvre des produits),
- c) les données relatives à la réalisation attendue du plan de travail, à la réalisation des normes de rendement par les ouvriers.

Le calcul du nombre de travailleurs s'effectue séparément pour les ateliers et pour l'entreprise.

Quant à la difficulté en travail du programme de production, elle se calcule en multipliant le volume planifié de production marchande par la sommation des normes de temps planifiées pour chaque produit².

Le salaire, enfin, s'exprime dans le plan du travail en deux indices : le fonds de salaire et le salaire moyen par travailleur.

La planification du salaire vise :

1. à déterminer le montant global des sommes destinées à rétribuer les travailleurs de l'entreprise,
2. à faire jouer au salaire le rôle de stimulant au développement de la production et à l'élévation de la productivité du travail,
3. à faciliter un accroissement de la productivité du travail supérieur à celui du salaire.

Pour établir les indices de salaire, il faut donc partir du volume de production, de l'exigence en main-d'œuvre de la production, du nombre de travailleurs dans l'entreprise et de leur productivité.

§ 2. — Plan d'approvisionnement et d'écoulement

La planification de l'approvisionnement, bien que négligée pendant très longtemps, joue cependant un rôle important puisque de l'approvisionnement, de son organisation,

1. *Op. cit.*..., p. 62.

2. *Op. cit.*..., p. 62-63.

dépendent les indices économiques d'activité des entreprises : cadence de production, rythme de la productivité du travail, rotation des fonds de roulement¹⁻².

a) Le plan d'approvisionnement de l'entreprise précise d'une part les besoins en ressources matérielles pour l'exécution du plan de production et l'activité des services auxiliaires, d'autre part, les moyens permettant de satisfaire ces besoins.

Les calculs de matières premières, matériaux, combustible, sont effectués conformément au plan de fabrication et aux normes progressives d'utilisation de ressources matérielles pour la fabrication des produits considérés dans le *tekhpromfinplan*³.

Le plan d'approvisionnement inclut :

- les matières premières, les matériaux, le combustible et les produits (y compris l'équipement et l'outillage) distribués par le Gosplan et ses organes,
- les livraisons qui s'effectuent dans le cadre de la coopération,
- les ressources matérielles que l'entreprise stocke de sa propre initiative.

L'évaluation des besoins de l'entreprise est effectuée par le service d'approvisionnement en collaboration avec les autres services de l'entreprise. Les besoins en matières sont calculés en multipliant les normes de dépenses de matières par unité de production, par la quantité de produits à fabriquer.

Au second stade de l'élaboration du plan d'approvisionnement, il s'agit de déterminer par quels moyens on couvrira ces besoins.

Tout d'abord, il faut calculer le stock prévu pour le début de la période considérée.

Ce calcul s'effectue sur la base des stocks existants — au début du mois au cours duquel est élaboré le plan d'approvisionnement.

A ceux-ci, il faut ajouter les biens matériels qui doivent être livrés avant la fin de l'année, déduction faite de leur utilisation planifiée au cours de la même période.

Lors du calcul du stock prévu, on considère que ces biens seront intégralement vendus et que le programme de production sera exécuté à 100%.

Le stock prévu peut donc être déterminé :

$$S = S_1 + F - U$$

où : S = Stock prévu.

S₁ = Stock réel au début du mois au cours duquel s'effectue le calcul.

F = Fonds matériels qui doivent être vendus avant la fin de l'année.

U = Utilisation planifiée jusqu'à la fin de l'année.

Les sources qui permettent de couvrir les besoins en ressources matérielles sont :

- les stocks prévus pour le début de l'année considérée,
- la production propre de l'entreprise,
- ses stocks propres,
- les ressources obtenues du Sovnarkhoze.

1. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 6, 1953, p. 89. Article de N. FASOLJAK, « Planirovanie material'no - tekhnitcheskogo snabzhenija promychlennogo predpriyatija ».

2. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 4, 1959, p. 54 à 65. Article de Ju. KOLDOMASOV, « Voprosy organizacii i planirovanija material'nogo - tekhnitcheskogo snabzhenija ».

3. *Methodika...*, p. 83.

4. *Op. cit...*, p. 87.

Les évaluations monétaires des achats de matières indiquent que, dans la majorité des entreprises, les coûts des matières représentent un fort pourcentage du prix de revient¹

b) Le plan de vente précise, quant à lui, le volume des livraisons qui seront effectuées par les entreprises, conformément au Plan National. La nomenclature des produits, exprimée en unités physiques et monétaires, doit correspondre aux ordres des organismes d'écoulement et être établie sur la base des ordres des clients².

Le stock au 1^{er} janvier de l'année considérée est ainsi calculé : au stock réel existant au début du mois au cours duquel s'effectue le calcul, on ajoute le volume planifié de la production qui devra être fabriquée jusqu'à la fin de l'année en cours et l'on retranche les livraisons à effectuer jusqu'à la fin de l'année en cours.

Calculer le normatif des stocks de produits finis à la fin de l'année considérée consiste à déterminer le temps nécessaire, dans les conditions propres de chaque entreprise, à chacune des opérations qui constituent l'ensemble du cycle d'écoulement d'une entreprise donnée.

La sommation du temps de chaque opération d'écoulement permet de connaître la durée totale du cycle d'écoulement ou, ce qui est la même chose, la norme du stock à calculer, en jours.

Le plan de vente est alors obtenu en retranchant le stock final de l'année considérée du stock au 1^{er} janvier et en se référant au plan de fabrication.

§ 3. — Plan du prix de revient

Indice essentiel de l'activité des entreprises, le prix de revient doit, par conséquent, faire l'objet d'une planification rigoureuse.

Le tableau ci-dessous peut schématiquement représenter le contenu du plan du prix de revient :

CLASSIFICATION PAR GRANDES RUBRIQUES	CLASSIFICATION PAR CATÉGORIES DE DÉPENSES ³
— Charges de production⁴. — Charges d'atelier et d'usine (frais généraux). — Prix de revient de la production marchande et charges par rouble de production marchande. — Prix de revient de la production marchande et des principaux produits par postes de calcul (d'imputation).	— Dépenses de matières (matières premières, combustible...) et l'influence d'une variation des prix sur leur montant. — Amortissements. — Dépenses diverses. — Dépenses « hors production ». — Frais de production par atelier avec ou sans la consommation intérieure. — Prix de revient de la production marchande par postes d'imputation. — Influence sur l'indice de charges par rouble de production marchande de la modification de la composition de la production et d'une variation des prix.

1. Cf. *infra*, « Gestion Financière ».

2. *Metodika...*, p. 89.

3. Il s'agit ici d'une présentation schématique mais non de la classification réelle telle qu'elle figure dans la comptabilité de l'entreprise ou dans les formulaires du plan.

Nous verrons que la classification réelle distingue d'une part des éléments économiques, d'autre part les postes de calcul (ou d'imputation).

4. Les charges de production sont, en principe, calculées sans la consommation intérieure : on somme, d'abord, toutes les charges des ateliers principaux et auxiliaires pour l'entreprise, puis on retranche les

A partir du montant global des charges de production, on calcule le prix de revient de fabrique et total de toute la production marchande¹.

Mais lors de la détermination des charges par imputation, il est nécessaire d'établir les budgets des ateliers et les frais généraux.

Les charges d'atelier sont calculées par atelier et leur montant, total, par entreprise, doit être égal au montant des charges par atelier de production principale : en effet, les charges des ateliers de production consommable sont comprises dans le prix de revient de la production à travers le prix de revient des produits et des travaux qu'ils ont exécutés pour la production principale.

Sur la base des calculs planifiés (selon le critère d'imputation), on calcule le prix de revient de toute la production marchande, et, en tenant compte de la valeur de la production marchande en prix de gros d'entreprise, on calcule l'indice des charges par rouble de production marchande.

§ 4. — Plan financier

Le plan financier se présente comme la balance des produits et charges de l'entreprise.

Le premier poste de cette balance est :

1) *Le produit de la vente de la production* qui constitue, pour l'entreprise, la principale source de ses revenus. Son montant est calculé selon le processus suivant :

a) on détermine les stocks de produits finis qui seront entreposés au 1^{er} janvier de l'année considérée,

b) on ajoute la valeur des marchandises expédiées dans les délais prévus, celle des marchandises expédiées et non payées,

c) on retranche la valeur des marchandises et matières achetées, les frais de transport, la valeur de la production et des services de caractère non industriel,

d) on ajoute la production marchande, considérée par le plan pour 196...

e) on retranche les stocks de produits finis au 1^{er} janvier de l'année suivante,

f) le volume de vente prévu par le plan est égal aux stocks initiaux plus la production marchande moins les stocks finals.

Tous ces indices sont évalués au prix de revient total, et aux prix de gros.

Le montant perçu aux prix de gros représente le produit de la vente porté dans la balance des produits et charges, et la différence entre ce montant et le prix de revient total constitue le bénéfice que l'entreprise devra obtenir par vente de sa production pour l'exercice considéré.

semi-produits de fabrication interne ainsi que les travaux de caractère industriel et la production des ateliers auxiliaires, consommés à l'intérieur de l'entreprise.

Dans certaines branches industrielles (textile, pelleterie, chaussures de cuir) où les semi-produits de fabrication interne sont évalués à des prix fixes, les charges sont calculées compte tenu de la consommation intérieure, c'est-à-dire, y compris la valeur des semi-produits de fabrication interne (filés, semi-produits de cuir...).

— *Op. cit.*, p. 96.

1. Pour obtenir cet indice du montant total des charges de production :

— *on déduit* : les charges liées à l'exécution des travaux de caractère non industriel, qui ne sont pas inclus dans la production globale ; les dépenses à imputer sur exercices futurs ; l'accroissement de produits en cours,

— *on ajoute* : les dépenses hors production (liées à la commercialisation de la production).

2) Pour les entreprises qui paient *l'impôt sur le chiffre d'affaires*, le montant de l'impôt à payer pour l'année considérée est établi en fonction des taux établis :

— Certaines entreprises paient directement l'impôt sur le chiffre d'affaires par différence : on calcule le chiffre d'affaires imposable en prix de gros d'entreprise et aux prix de détail déduction faite des marges commerciales.

La différence entre ces deux grandeurs représente le montant de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

— D'autres entreprises paient l'impôt selon un certain taux : on calcule le chiffre d'affaires en prix correspondants (de détail ou de gros) et on lui applique un certain taux qui détermine le montant de l'impôt¹.

3) *L'amortissement* est calculé sur la valeur moyenne annuelle des immobilisations et selon les normes d'amortissement fixées.

La valeur moyenne annuelle des immobilisations s'obtient à partir de la valeur d'origine des immobilisations portée au bilan en début et fin d'exercice, et de la valeur moyenne annuelle des capitaux fixes, mis en action ou hors d'usage en cours d'année².

Les normes d'amortissement doivent être différenciées par type d'immobilisations.

Les autres rubriques du plan financier concernent : l'accroissement des passifs permanents ; le financement des investissements ; les affectations au Fonds d'entreprise par prélèvements sur le bénéfice ; les rapports financiers de l'entreprise avec le Budget³.

Le plan financier est ainsi équilibré :

L'excédent des produits par rapport aux charges doit être égal au surplus des paiements effectués au budget par rapport au financement. Inversement, l'excédent des charges sur les produits doit être égal à l'excédent du financement par le budget sur les paiements qui lui sont faits.

1. *Op. cit.*, p. 119.

2. Cf. *infra*, Titre II.

3. Pour toutes ces questions se reporter à la gestion financière. Titre II.

CHAPITRE II

PROGRAMME DE PRODUCTION

Sur la base des indices de production sont calculés les indices du revenu national, les fonds de consommation et d'accumulation.

Aussi, pour une entreprise industrielle, le problème est-il de fabriquer une production susceptible de satisfaire les besoins croissants de la société. Pour cette raison, l'appréciation portée sur l'activité d'une entreprise dépend essentiellement de sa fonction productive.

Etant donné certains moyens de production, la fonction de l'entreprise consiste à fabriquer, en un volume déterminé, une production et à la vendre sinon intégralement du moins en grande partie.

En effet la production d'une entreprise n'est pas, dans sa totalité, destinée à être vendue. Une fraction non négligeable (différant selon la branche industrielle) de la production fabriquée au cours d'un exercice est consommée par l'entreprise même pour ses besoins propres de production. Par conséquent, pour juger l'activité d'une entreprise, il est indispensable de disposer de plusieurs indices ; les plus utilisés concernent la production fabriquée, la production finie, la production vendue.

Lors de la construction de ces indices, on utilise des « instruments de mesure » physiques et monétaires. De ce fait, deux séries de problèmes se posent :

- 1) Le choix de l'unité de mesure (physique) qui sera susceptible de stimuler, de la façon la plus efficace, l'activité de l'entreprise.
- 2) Le choix des prix.

Mais comment définir la production industrielle ?

« La production industrielle est le résultat de l'activité productrice de l'entreprise « qui s'exprime dans la fabrication de biens matériels, ceux-ci prenant la forme soit de produits, soit de travaux augmentant la valeur des biens matériels antérieurement créés »¹.

Cette définition permet de délimiter la production industrielle et de la distinguer de la production d'autres types, puisque le résultat de l'activité productrice des ateliers et des services, non productifs, de l'entreprise, n'entre pas dans la composition de la production industrielle².

1. M. A. CEJTLINE, *Voprosy postroenija pokazatelej promychlennoj produkcii...*, p. 5 à 10, Gosstatizdat, Moscou, 1960.

2. En particulier, de la production industrielle sont exclues :

- la valeur des travaux effectués par les services de gestion de l'entreprise ou par les bureaux de recherche ;
- la valeur des travaux effectués par les services de transports pour l'extérieur.

Trois catégories d'indices sont utilisées pour caractériser la production industrielle :

— a) Des indices physiques qui correspondent à la nature du produit et au caractère de son utilisation.

— b) Des indices en valeur qui expriment la valeur globale de la production (production globale, production marchande).

— c) Des indices d'amélioration de la qualité de la production fabriquée.

Tous ces indices sont appelés quantitatifs par opposition aux indices qualitatifs (prix de revient, rentabilité,...)¹.

§ 1. — Indices physiques de la production

La production industrielle est mesurée en unités physiques ainsi qu'en unités physiques « conventionnelles »². L'emploi d'indices physiques est indispensable si l'on veut caractériser la modification de la composition de la production et si l'on veut établir les balances matérielles.

Le calcul en unités physiques sert à caractériser non seulement le volume de production d'une entreprise donnée, mais aussi le volume de toute la production de même nature fabriquée. Mais en présence d'un vaste assortiment de production industrielle, il est impos-

1. Il convient de noter la distinction faite entre *indices quantitatifs* et *indices qualitatifs* : Les indices *quantitatifs* caractérisent les phénomènes proprement économiques : volume de production exprimé soit en unités physiques, soit en unités monétaires ; variations quantitatives). Ils englobent donc à la fois les indices physiques, les indices en valeur, l'indice de qualité (ce dernier indice est le plus souvent distingué des autres et présenté isolément).

Opposés aux indices quantitatifs, les *indices qualitatifs* expriment les particularités essentielles des processus économiques. Ils caractérisent l'efficacité de l'exploitation de l'entreprise (prix de revient de la production et des services, rentabilité) ainsi que l'efficacité de l'utilisation des facteurs de production (rendement de production par travailleur, rotation des fonds de roulement...).

Les indices physiques sont des instruments de mesure exprimés en unités physiques ; tandis que les indices en valeur sont aussi des instruments de mesure mais exprimés en unités monétaires.

2. Pour comparer des productions de même nature mais de qualités différentes ou des productions de nature différente mais dont la destination est identique, on utilise des instruments de mesure (coefficients) comparables qui traduisent les particularités des produits comparés. Ces coefficients peuvent être calculés dans les unités d'un produit donné. Par exemple, des combustibles divers peuvent être exprimés en quantités de calories (la base étant 7.000 calories).

Le calcul de la production à rendre commensurable se fait d'après la formule :

$$P = \sum Q K$$

dans laquelle :

P = Production en unités physiques conventionnelles.

Q = Production en unités physiques.

K = Coefficient de réduction des produits de nature ou de qualité différentes, au produit pris comme unité.

Prenons un exemple :

Supposons qu'il faille calculer les coefficients de l'expression de différents types de combustible en un combustible de 7.000 calories. En ce cas, le coefficient correspondant est obtenu en divisant le nombre de calories de chaque type de combustible par 7.000. Pour un nombre de calories du pétrole égal à 10.000,

$$\text{le coefficient d'expression du pétrole sera : } \frac{10.000}{7.000} = 1,43$$

Pour la tourbe, si le nombre de calories est de 3.150, le coefficient d'expression de la tourbe sera :

$$\frac{3.150}{7.000} = 0,45$$

sible de caractériser en unités physiques le volume de toute la production fabriquée, en chacun de ses types de produits.

Aussi les organes de planification ont-ils établi une liste des types de produits considérés comme essentiels et que chaque entreprise doit, sans exception, retenir. Cette liste s'appelle la « nomenclature des produits finis et semi-produits »¹.

Dans certains cas, le choix de l'unité de mesure ne pose aucun problème. Par exemple, pour évaluer la production de briques, il est suffisant d'évaluer le volume par pièces ; la production de ciment est déterminée par la quantité de tonnes de ciment ; la production de chaussures, par la quantité de paires de chaussures.

Mais, dans d'autres cas, un indice physique unique est insuffisant à mesurer le volume de production : il ne peut caractériser, en totalité, le volume de fabrication d'un certain type de produit.

Ainsi, dans le cas de la production de turbines, ne retenir comme indice que la seule quantité de turbines fabriquées, ne signifie pas grand-chose, puisque toutes les turbines n'ont pas la même puissance. Pour obtenir une indication valable sur la production de turbines, il faut donc, outre l'indice physique, introduire un autre indice — souvent l'indice physique conventionnel. La production de turbines sera caractérisée par la quantité de turbines et par la puissance en kilowatts².

L'évaluation de la production en unités physiques importe pour trois raisons :

— 1) Cette évaluation permet de vérifier dans quelle mesure ont été réalisés les objectifs du Plan quant aux principaux produits et compte tenu de l'assortiment fixé³.

— 2) Les indices physiques permettent de tracer l'évolution, dans le temps, de telle ou telle production, autrement dit, son dynamisme.

— 3) A travers les indices physiques, il est possible de porter un jugement global sur le degré de satisfaction des besoins de la population en tel ou tel produit.

Toutefois le champ d'action des indices physiques ne peut être que limité, puisque leur utilisation n'est valable et possible que dans le cas d'une production homogène. Or la production étant rarement homogène, il est indispensable d'introduire simultanément d'autres méthodes de calcul qui soient susceptibles de rendre compte des résultats obtenus dans la fabrication d'une production diversifiée, soit au sein même d'une entreprise, soit dans les différentes entreprises d'une même branche.

En effet l'appréciation que l'on porte sur l'activité d'une entreprise ne s'effectue pas seulement en fonction du degré de réalisation « absolu » de son plan, mais aussi en fonction du degré « relatif », c'est-à-dire compte tenu du niveau d'activité et des résultats atteints par d'autres entreprises dont la production est analogue. L'émulation en économie planifiée joue donc un rôle analogue à celui de la concurrence en régime capitaliste. Mais tandis que les entreprises capitalistes cherchent à affermir leur position sur le marché, les entreprises soviétiques tentent de se réserver une place parmi les entreprises dites « d'avant-garde ». Cette position leur vaut des avantages tant matériels (primes) que moraux (prestige).

1. CEJTLINE..., p. 10.

2. L. M. VOLODARSKIJ, *Statistika i planirovanie promychlennosti*, Gosstatizdat, Moscou 1960, p. 136.

3. Ainsi, en utilisant les indices physiques, il est possible de connaître non seulement le métrage de tissu produit mais aussi la variété et la quantité de tissus produits : coton, lainages, soieries...

Il est possible même de décomposer chaque type de produit. Pour les tissus de coton : quantité de coton d'indienne, de toile, de satinette.

Les groupes et sous-groupes constituent donc l'assortiment d'une production.

Mais comparer des productions ou des éléments hétérogènes à l'aide d'instruments de mesure uniquement physiques est un non-sens (puisque, par hypothèse, ces indices ne peuvent être que partiels).

La seule méthode qui permette d'aboutir à des conclusions significatives est celle qui utilise des indices en valeur. La valeur est un indice objectif ; utilisée comme dénominateur commun, elle rend comparable ce qui ne l'était pas.

Si la méthode des indices physiques sert à caractériser la structure de la production et le degré de satisfaction des besoins en tel ou tel produit, la méthode des indices en valeur permet, seule, d'évaluer le volume global de la production industrielle.

§ 2. — Indices en valeur de la production

Les indices en valeur caractérisent la production « comme un certain résultat économique d'activité »¹. De ce fait ils servent de critère pour une comparaison et dans le temps (suite d'exercices), et dans l'espace (comparaison « inter-productions » ou inter-entreprises)².

L'indice en valeur de la production est le résultat que l'on obtient en évaluant, en unités physiques, des productions diversifiées que l'on rend ensuite comparables au moyen des prix.

Mais alors à quel prix doit-on évaluer la production ? et comment les choisir pour que de production à production, ou de période à période, l'évaluation puisse être valable ?

a) *Problème du choix des prix.*

Le choix des prix consiste à déterminer ceux des prix qui sont le plus aptes à rendre un compte exact du volume de production fabriquée au cours d'une période et de sa variation par rapport aux années précédentes. Mais il convient pour cela de choisir correctement la base de référence.

Le volume réel de production doit être apprécié à la fois en fonction des objectifs planifiés et du niveau de production atteint au cours de périodes antérieures. Pour cette raison, il faut utiliser des prix qui soient *comparables* :

En effet si, pour un exercice donné, on compare les résultats de la production fabriquée, évaluée en prix courants, avec d'une part les données du plan — la production ayant été évaluée aux prix existants lors de l'élaboration du Plan — et d'autre part avec les résultats de la production fabriquée au cours de l'année précédente et évaluée aux prix courants de cette année là, il est certain que la variation des prix va masquer la modification réelle du volume de production et le degré de réalisation du plan.

Depuis 1956³, les prix retenus pour l'évaluation de la production globale sont les prix de gros de l'entreprise au 1^{er} juillet 1955. Mais, parallèlement, sont utilisés les prix de gros

1. CEJTLINE..., p. 25.

2. VOLODARSKIJ..., p. 123 et s.

3. Jusqu'en 1956, c'était toujours les prix de 1926-1927 qui servaient de base de référence. Or le niveau des prix 1926-1927 ne correspondait plus à la structure réelle de la production par suite de la substitution de nouveaux produits aux anciens. Les prix de ces nouveaux produits se trouvaient, en général, être inférieurs aux prix anciens du fait du progrès technique. Par conséquent les prix 1926-1927 ne pouvaient plus servir de base de référence.

d'entreprise *courants*, notamment pour la production marchande dont la vente s'effectue aux prix existant au moment où elle a lieu¹ et ².

b) *Contenu économique des indices en valeur.*

Dans l'instruction type CSU.SSSR relative à l'établissement de rapports mensuels par les entreprises sur la réalisation de leur plan de production, sont définies les bases fondamentales de l'évaluation de la production globale et de la production marchande.

— La production globale, planifiée et calculée, selon la méthode d'entreprise³, est évaluée en prix de gros d'entreprise du 1^{er} juillet 1955.

La production globale est donc égale à la valeur de tous les produits finis et semi-finis, déduction faite de la valeur des produits fabriqués et transformés par l'entreprise elle-même pour ses besoins propres.

La production globale contient 7 éléments :

- 1) tous les produits finis vendus,
- 2) tous les produits semi-finis vendus hors de l'entreprise.
- 3) tous les produits finis fabriqués par les ateliers auxiliaires et vendus à l'extérieur,
- 4) plus ou moins la variation des stocks de produits semi-finis transformés dans l'entreprise,
- 5) plus ou moins la variation des stocks de produits finis des ateliers auxiliaires,
- 6) plus la valeur des travaux de caractère industriel exécutés par l'usine pour un tiers,
- 7) plus ou moins la variation des stocks de produits en cours⁴ ⁵.

1. Pourquoi choisir les prix de gros et non par exemple les prix de détail ou le prix de revient ? CERN-LINE..., p. 26 fournit la réponse suivante : Le volume de production doit être caractérisé en tant que fraction du produit social. Or la valeur du produit social est obtenue par la formule $c + v + m$. Par conséquent, pour évaluer la production comme fraction du produit social total, il ne convient pas de retenir le prix de revient qui n'inclut pas l'élément m (accumulations).

Le prix de revient permet d'évaluer l'activité d'une entreprise mais non la production nationale.

Quant aux prix de détail, ils ne peuvent non plus convenir car s'ils permettent bien de donner une évaluation macro-économique de la production, ils dépassent le cadre de l'industrie. En effet, ils incluent non seulement la valeur créée dans l'industrie mais en outre la valeur créée dans les transports et le commerce.

2. Notons seulement ici qu'on distingue 2 catégories de prix de gros : les prix de gros d'industrie (prix auxquels s'écoule la production augmentés de l'impôt sur le chiffre d'affaires) et les prix de gros d'entreprise qui ne comprennent pas l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Cf. II^e Partie, Titre II, « Politique gouvernementale... ».

3. La méthode d'entreprise peut être caractérisée par deux traits :

a) La production globale de l'ensemble des entreprises est obtenue par la sommation de la production globale des différentes entreprises.

b) La production globale de chaque entreprise industrielle est le résultat final d'exploitation, pour un exercice ; aussi la production globale représente-t-elle, non pas la valeur de toute la production fabriquée, mais seulement le produit additionnel, i.e. déduction faite de la valeur des produits fabriqués par l'entreprise et consommés par elle-même.

La méthode d'entreprise s'oppose à la méthode du *trust*, laquelle exclut, en outre, la consommation inter-entreprises.

— *Planovoe Khozjajstvo*, n° 1, 1957, p. 35. N. LJUBIMOV, A. PETROV, « Indices de la planification et du calcul de la production industrielle ».

— VOLODARSKIJ, p. 153.

4. Dans certaines branches de l'industrie, contrairement à la méthode d'entreprise, on inclut dans la production globale certains produits fabriqués et consommés par l'entreprise pour ses besoins internes. Par exemple, la valeur du sucre cristallisé soumis à transformation dans la raffinerie est incluse, en totalité, dans la production globale (VOLODARSKIJ..., p. 151).

5. Outre la production globale (valovaja produkcia), on calcule aussi la production brute (valovoj oborot) qui représente la valeur totale de tous les produits fabriqués dans l'entreprise, dans tous les ate-

— La production marchande présente avec la production globale deux différences essentielles :

En premier lieu, la production marchande est évaluée, non pas en prix de gros d'entreprise au 1^{er} juillet 1955, mais en prix de gros d'entreprise courants. En cours d'exercice, les prix de gros peuvent être autoritairement modifiés. Pour cette raison, le calcul de la production marchande s'effectue, d'abord, en prix de gros d'entreprise courants, ensuite aux prix de gros existant lors de l'élaboration du plan de production marchande : ce dernier calcul permet d'apprécier le degré de réalisation du plan de production marchande ; quant au calcul en prix courants, il permet de confronter l'indice de production marchande avec les autres indices d'activité (prix de revient, rotation des capitaux circulants, indices financiers).

La production marchande est la production commercialisable, fabriquée au cours d'un exercice : c'est donc la production vendue (réalisée) ou destinée à être vendue à l'extérieur ;

En deuxième lieu, la production marchande diffère de la production globale quant à son contenu : en effet, dans la composition de la production marchande n'entrent pas :

- la valeur des matériaux fournis par un tiers,
- la variation des stocks de semi-produits de fabrication interne,
- la variation de la production en cours.

Calculée selon la méthode d'entreprise, la production marchande comprend donc quatre éléments :

- 1° La valeur des produits finis vendus ou prêts à être vendus.
- 2° La valeur des produits semi-finis vendus.
- 3° La valeur des produits consommables vendus.
- 4° La valeur des travaux de caractère industriel effectués pour l'extérieur.

La production marchande peut-être égale, supérieure ou inférieure à la production globale en fonction notamment de la variation des stocks de produits en cours.

liers, quelle que soit la destination des produits (vente à l'extérieur ou consommation intérieure) et quelle qu'en soit l'origine.

La différence entre la production brute et la production globale est égale à la consommation intérieure (vnutrioborot).

Exemple : Supposons qu'au cours d'un exercice donné, tous les ateliers de l'entreprise aient fabriqué une production d'une valeur de 250 millions de roubles, cette production représente la *production brute*.

Mais :

a) De la production du 1^{er} atelier, évaluée à 60 millions de roubles, une fraction égale à 45 millions de roubles fut traitée dans d'autres ateliers de l'entreprise.

b) De la production du 2^e atelier, égale à 75 millions de roubles, une fraction évaluée à 63 millions a été transformée par d'autres ateliers de l'entreprise.

c) Enfin, la production du 3^e atelier, d'une valeur de 115 millions de roubles, représente la production finie de l'entreprise et n'a pas subi de transformation ultérieure.

Pour calculer la *production globale*, il est impossible de retenir la valeur des semi-produits de fabrication interne transformés par l'entreprise. Par conséquent, du montant total de 250 millions de roubles il faut décompter

..... (45 + 63) soit 108 millions de roubles

Le résultat obtenu 142 millions de roubles indique la valeur de la *production globale de l'entreprise*.

— VOLODARSKIJ..., p. 150.

Lorsque la variation de ces stocks est positive, la production globale est supérieure à la production marchande ; mais, si la variation des stocks est négative, la production marchande est supérieure à la production globale¹.

§ 3. — Indice de la qualité

La qualité de la production est l'un des indices les plus difficiles à étudier et à mesurer.

La qualité de la production est caractérisée par sa diversité et son aptitude à satisfaire tel ou tel besoin. Dans certaines branches industrielles, notamment celles qui produisent des marchandises de consommation nationale, les plans fixent le pourcentage de chacune des qualités qui devra être fabriqué, pour un produit donné².

Mais dans d'autres branches, par exemple, l'Industrie de Constructions Mécaniques, la qualité des machines n'est pas définie par sa diversité, mais par sa productivité.

Afin de faciliter l'étude de la qualité, les organes planificateurs établissent des standards auxquels doivent se conformer les entreprises : la production qui ne satisfait pas aux conditions définies ne peut, théoriquement, être livrée à l'extérieur.

L'amélioration ou la détérioration de la qualité s'apprécie au moyen de deux types d'indices : des indices directs et des indices indirects.

Un des modes indirects utilisés pour évaluer la modification de la qualité consiste à introduire des indices comptables relatifs aux pertes provoquées par les déchets de production : la diminution du pourcentage de ces pertes est habituellement considérée comme une amélioration de la qualité ; toutefois, les pertes occasionnées par déchets ne permettent pas exactement de caractériser la production fabriquée³ : le fait de calculer la valeur des déchets ne fournit aucune indication quant à la qualité intrinsèque de la production : est-elle de qualité supérieure ou de qualité inférieure ? ; en effet, le montant de ces pertes est calculé en pourcentage du montant total des charges de production ; l'évaluation des pertes est faite par rapport à la valeur de la production totale et non pas par rapport à la valeur de tel type de produit. De ceci, il résulte que des pertes même considérables, supportées pour la fabrication d'un produit donné, ne représentent en fait qu'une grandeur infime dans le total des charges de production.

En réalité, les pertes par déchets caractérisent davantage la qualité du travail des ouvriers occupés à la fabrication que la qualité de la production fabriquée.

Une autre méthode permet d'apprécier la qualité, quoique diversifiée, d'une production homogène ; cette méthode consiste à calculer des indices moyens de qualité pour une période de référence et pour l'exercice en cours. En utilisant une formule arithmétique pondérée, un indice de qualité moyenne peut être calculé.

L'indice de diversité moyenne est égal au rapport de la production exprimée en unités physiques conventionnelles à la production exprimée en unités physiques.

$$d = \frac{\sum QK}{\sum Q}$$

1. M. A. CEJTLINE..., p. 52.

2. En ces cas-là, le produit peut être fabriqué en deux qualités différentes, au minimum, une qualité supérieure (la 1^{re}) une qualité inférieure (2^e ou 3^e).

3. CEJTLINE..., p. 77.

où :

Q : Quantité de produits fabriqués en unités physiques.

K : Caractéristique de la qualité (1^{re}, 2^e, 3^e) dans le cas de l'indice de diversité moyenne.

A la quantité de produits en unités physiques peut être substitué l'indice du pourcentage de la production fabriquée, en telle qualité, dans le volume total de production.

Si γ représente les pourcentages, on obtient alors la formule :

$$\frac{\sum YK}{\sum Y}$$

A l'aide d'un exemple, établissons le calcul des indices de qualité moyenne.

CARACTÉRISTIQUE (ou numéro) de la 1 ^{re} qualité	PRODUITS FABRIQUÉS		QUANTITÉ de produits multipliée par la caractéristique (n°) de la qualité	POURCENTAGE du produit multiplié par la caractéristique de la qualité
	Quantité (pièces)	Pourcentage de la production totale		
K	Q	Y	QK	YK
1 ^{re}	1.000	50	1.000	50
2 ^e	500	25	1.000	50
3 ^e	500	25	1.500	75
Total	2.000	100	3.500	175

$$\text{La diversité moyenne} = d = \frac{3.500}{2.000} = 1,75$$

$$\text{ou } \frac{175}{100} = 1,75$$

Quant à la modification de la qualité, il est possible de la calculer au moyen de deux indices :

1° L'indice d'accroissement du coefficient de diversité de chaque produit est calculé par le rapport du coefficient de diversité de la période que l'on planifie au coefficient de diversité de l'exercice en cours.

1. Pour utiliser l'indice de diversité moyenne, il ne faut pas oublier qu'à chaque qualité est affecté un numéro (une caractéristique) d'autant plus grand que la qualité est mauvaise.

Ceci signifie que la qualité la meilleure possible supposerait un indice de diversité moyenne égale à l'unité.

— Op. cit., p. 80.

Exemple : Fabrication de pneus, dans une usine de pneumatiques, planifiée par qualités¹.

QUALITÉS	POIDS SPÉCIFIQUE en % de la production totale	PRIX en % du prix de la première variété	CALCUL DU COEFFICIENT DE DIVERSITÉ
1 ^{re}	70	100	$70 \times 100 = 7.000$
2 ^e	20	95	$20 \times 95 = 1.900$
3 ^e	10	90	$10 \times 90 = 900$
			$\frac{9.800}{100 \times 100} = 0,98$

Le coefficient moyen de diversité trouvé est rapporté à l'indice correspondant de l'exercice précédent pour un produit donné. Le rapport de ces deux coefficients indique la modification de la qualité.

2° L'indice synthétique d'amélioration de la qualité, pour l'entreprise tout entière, est déterminé par la formule :

$$Kd = \frac{\sum K_1 \times P}{\sum K_0 \times P}$$

où :

- Kd = coefficient de diversité de la production,
- K₁ = production planifiée d'un produit donné par qualité (selon le plan),
- K₀ = quantité de produits par qualité au cours de la période de base,
- P = prix de la production par-qualité.

Le programme de production d'une entreprise est donc construit sur la base de trois types d'indices — indices physiques, en valeur, de qualité — qui, en raison de leur complémentarité, doivent être simultanément utilisés. Le degré de réalisation du plan de production, au cours d'un exercice, peut, de façon très valable, être déterminé sur la base des indices physiques puisque le plan précise le volume soit de la production totale, soit de tel type de production. L'activité réelle de l'entreprise indiquera donc dans quelle mesure les objectifs du plan ont été atteints.

Mais, à l'échelon macro-économique, ou même à l'échelon micro-économique dans le cas d'une étude à long terme, mesurer la croissance économique implique que des indices synthétiques, donc en valeur, soient utilisés étant donnée l'hétérogénéité des éléments à comparer.

D'un point de vue exclusivement théorique, les deux types d'indices ne sont pas incompatibles puisque le Plan, lui-même, est élaboré dans une optique de croissance ; mais, en

1. *Metodika...*, p. 17.

pratique, il est rare que les différents indices aient le même degré d'importance, soit en raison du principe d'intéressement matériel ou moral, soit en raison des conditions techniques ou de l'organisation de l'approvisionnement. Les dirigeants des entreprises sont alors déterminés dans leurs décisions en fonction de l'avantage (de quelque nature qu'il soit) qu'ils espèrent tirer de la réalisation de leur plan en tel indice plutôt qu'en tel autre.

Mais il y a, en cela, un paradoxe évident et cependant seulement apparent : paradoxe évident, car on conçoit assez mal que les entreprises puissent réaliser leur plan au mieux de leur intérêt propre alors même qu'elles sont subordonnées, dans leur activité, aux impératifs du Plan ; il n'est cependant qu'apparent, car le mode même de planification entraîne presque systématiquement telle ou telle décision.

C'est donc vers une explication de ce paradoxe que tendra l'étude de l'activité réelle de l'entreprise au cours des chapitres suivants.

SECTION II

ACTIVITÉ RÉELLE ¹

Deux séries de documents permettent d'analyser l'exploitation de l'entreprise :

— La comptabilité de l'entreprise, construite *a posteriori*, révèle le niveau d'activité et les résultats atteints par l'entreprise au cours d'un exercice et leur variation par rapport à l'année précédente ;

— Les statistiques industrielles, construites elles aussi *a posteriori*, permettent de situer une entreprise par rapport à l'ensemble des entreprises et de synthétiser les divers résultats.

C'est d'ailleurs sur la base de ces deux séries de documents que sera élaboré le plan suivant.

A l'aide de ces documents, l'analyse des résultats d'activité révélera donc dans quelle mesure les objectifs du Plan ont été exécutés et pour quelles raisons des écarts par rapport au Plan se sont produits, soit dans le volume, soit dans l'assortiment de production.

1. L'activité de l'entreprise, qui révèle ainsi sa fonction productive sera, au cours de cette section, uniquement étudiée d'un point de vue quantitatif (degré de réalisation du plan).

L'aspect financier de cette activité sera traité dans le Titre II de cette même partie : activité financière et activité économique étant indissociables, il ne sera pas surprenant de retrouver, exposés sous leur aspect financier, les problèmes posés, dans cette section, sous leur aspect physique.

C'est la raison pour laquelle il n'a pas été jugé utile de faire de longs développements en ce titre I.

CHAPITRE PREMIER

RÉALISATION DU PLAN DANS SES INDICES EN VALEUR

La production fabriquée est évaluée selon deux prix : les prix courants et les prix comparables.

Les prix courants sont les prix qui sont effectivement pratiqués au moment où l'on procède à la détermination des résultats. Si au cours de la période une variation des prix a eu lieu, la comparaison des résultats réels et des données planifiées ne peut se faire que sur la base des prix considérés dans le plan.

Les prix comparables sont, essentiellement, utilisés pour montrer le dynamisme de la production, puisque, les prix étant stables par hypothèse, toute variation en valeur ne peut provenir que d'un accroissement ou d'une diminution de la production elle-même.

Les deux indices en valeur caractéristiques de la production étant la production globale et la production marchande, comment l'entreprise a-t-elle réalisé son plan ? Prenons l'exemple d'une usine de constructions mécaniques pour laquelle, à la fin de l'année 1958, on a pu établir le tableau suivant¹ :

Le tableau fait ressortir que l'entreprise a dépassé son plan annuel :

- en ce qui concerne la production globale de 3,3%
- en ce qui concerne la production marchande de 7,2%

Par rapport à l'année précédente :

- la production globale marque un accroissement de 5,6%
(67.337.000 — 63.768.000 = 3.569.000 roubles)
- tandis que la production marchande a augmenté de 10,5%
(70.195.000 — 63.526.000 = 6.669.000 roubles)

Le fait que l'accroissement de la production marchande soit supérieur à l'accroissement de la production globale s'explique, en grande partie, par la réduction des stocks de produits en cours et de semi-produits dont la valeur, exprimée en prix de gros courants, représente 2.858 mille roubles, soit 4,2% de la valeur de la production globale.

Cependant, toute la production marchande n'a pas été vendue. Au 1^{er} janvier 1959, les stocks finals de produits finis étaient évalués à 10.730 mille roubles. Ces stocks étaient constitués par les produits finis non vendus, les marchandises mises sous responsabilité des acheteurs, les marchandises non payées à terme.

1. M. V. DMITRIEV, *Comptabilité et Analyse d'exploitation de l'entreprise industrielle*, Gosplanizdat, 1959, p. 369.

Le montant des stocks représente donc 15,3% de la valeur de la production marchande $\left(\frac{10.730.000 \times 100}{70.195.000} \right)$.

Toutefois, l'entreprise peut avoir réalisé et même dépassé son plan de production quant au volume global sans avoir, pour autant, respecté les directives du plan quant à l'assortiment, c'est-à-dire quant à la fabrication de tel et tel produit, en une quantité donnée.

Il faut donc rechercher dans quelle mesure l'assortiment planifié a été effectivement obtenu.

TABLEAU I

USINE DE CONSTRUCTIONS MÉCANIQUES
PRODUCTION GLOBALE (VALOVAJA) ET PRODUCTION MARCHANDE (TOVARNAJA)
EN PRIX DE GROS D'ENTREPRISE
(milliers de roubles), en 1958

INDICES	RÉSULTATS RÉELS de l'EXERCICE		OBJECTIFS DU PLAN pour l'exercice (prix de gros au 1 ^{er} juill. 1955)	POURCENTAGE DE RÉALISATION DU PLAN	RÉSULTATS de l'EXERCICE PRÉCÉDENT aux prix de gros du 1 ^{er} juill. 1955
	aux prix de gros courants	aux prix de gros au 1 ^{er} juill. 1955			
PRODUCTION GLOBALE.					
Valeur de la production globale	67.337	67.337	65.200	103,3	63.768
dont :					
Travaux de caractère industriel.					
— Matières transformées pour un tiers.					
— Variation de stocks de produits en cours et de semi-produits :					
— Accrois. (+)					
— Diminut. (—)	2.858	2.858			
PRODUCTION MARCHANDE.					
Valeur de la production marchande.	70.195	70.195	65.500	107,2	63.526

CHAPITRE II

RÉALISATION DU PLAN DANS SON ASSORTIMENT

L'assortiment représente les groupes ou sous-groupes de produits que l'entreprise devra fabriquer au cours de l'exercice. La structure de l'assortiment indique le pourcentage que chacun des produits représente dans le total global de la production¹.

A partir des données comptables de l'usine de constructions mécaniques, pour l'année 1958, il est possible de montrer comment l'entreprise a exécuté son plan d'assortiment (Tableau II).

Si le plan de production marchande a été réalisé à 107,2%, en revanche, le plan d'assortiment n'a été réalisé qu'à 96% $\left(\frac{62.910.000 \times 100}{65.500.000} \right)$.

Lorsque l'on veut analyser l'activité d'une entreprise, si des écarts au plan se manifestent, il faut en rechercher les causes et tenir compte d'un certain nombre de facteurs. Nous verrons, lors de la gestion financière, que les résultats économiques et financiers d'exploitation dépendent de deux séries de facteurs : les uns — endogènes — sont directement liés à la gestion et, par suite, peuvent être contrôlés, du moins en principe ; les autres — exogènes — sont indépendants de l'entreprise et donc échappent à son contrôle ; de tels facteurs existent en tant que données et non en tant que variables.

Parmi les facteurs indépendants de l'entreprise, l'un des plus importants pour l'exécution du plan est sans nul doute le mode et le rythme d'approvisionnement : en effet, en raison de la distance, parfois très grande, qui sépare l'entreprise-fournisseur de l'entreprise-consommateur, en raison de la non-exécution par l'entreprise-fournisseur de ses contrats de livraison, l'entreprise productrice peut éprouver quelque difficulté à réaliser son programme de production, faute d'un approvisionnement en temps opportun ou en ressources nécessaires. Il en résulte alors une rupture du rythme de production.

Pour aussi important que soit le problème d'approvisionnement dans la réalisation du plan d'assortiment, il ne constitue cependant pas la seule cause d'une violation de l'assortiment.

Les cas de violation du plan d'assortiment sont non seulement fréquents (pour ne pas dire généralisés) mais le plus souvent provoqués volontairement par les dirigeants d'entreprise.

Le problème de l'assortiment sera, ultérieurement, suffisamment étudié sous tous ses aspects, pour qu'il ne soit pas nécessaire d'y insister ici.

A l'origine, simple unité technique de production, l'entreprise avait une activité uniquement orientée vers la fabrication d'une certaine production dont le volume et l'assortiment (en ses principaux produits) lui étaient imposés par le Plan. L'activité de l'entre-

1. M. RUBINOV, *Osnovy ekonomitcheskogo analiza raboty predpriyatij*, Gosfinizdat, 1962, p. 97.

TABLEAU II
PLAN D'ASSORTIMENT ET SA RÉALISATION

APPELLATION des PRODUITS	PRIX DE GROS milliers roubles par unité 1	PRODUCTION EN UNITÉS PHYSIQUES (pièces)			PRODUCTION EN UNITÉS MONÉTAIRES (milliers roubles)			RÉALISATION DU PLAN D'ASSORTIMENT Prix de gros d'entreprise au 1 ^{er} juillet 1955 milliers roubles 8
		Plan 2	Effectivement produit 3	% de réalisation du Plan 4	Plan 5	Production effective 6	% de réalisation du Plan 7	
Δ- 10.....	9	1.200	1.100	91,7	10.800	9.900	91,7	9.900
Δ- 20.....	10	1.500	1.700	113,3	15.000	17.000	113,3	15.000
Δ- 40.....	16	800	960	120,0	12.800	15.360	120,0	12.800
ΔG- 1.....	12	1.000	1.200	120,0	12.000	14.400	120,0	12.000
ΔG- 2.....	13	1.100	970	88,2	14.300	12.610	88,2	12.610
TOTAL.....	—	—	—	—	64.900	69.270	106,7	62.310
Autres types de produits et services.	—	—	—	—	600	925	154,1	600
TOTAL.....	—	—	—	—	65.500	70.195	107,2	62.910

La colonne 8 reprend les chiffres de la colonne 5 lorsque le plan a été réalisé ou dépassé, mais ceux de la colonne 6 lorsque les réalisations ont été inférieures aux objectifs du plan.

prise était appréciée en fonction du degré de réalisation du plan ; le critère d'efficacité de la gestion était essentiellement, sinon exclusivement, physique.

Cependant, en même temps que se développe la notion du Khozraschët, la conception de l'entreprise — simple établissement technique de production — tend de plus en plus à s'estomper.

La production était fabriquée en quantité voulue, mais à des coûts extraordinairement élevés.

En instituant, et surtout en renforçant le Khozraschët, les autorités soviétiques contraignent les entreprises à une gestion rationnelle.

L'établissement d'un bilan, la tenue d'une comptabilité propre conduisent les entreprises à une certaine autonomie de gestion ; les décisions qu'elles prennent engagent alors leur responsabilité pour l'ensemble de leurs résultats d'exploitation.

Au problème de l'activité productrice, des entreprises, s'ajoute un problème de gestion financière qui consiste à équilibrer charges et produits d'exploitation.

TITRE II

Objectif en valeur. Gestion

Dans une optique de croissance économique, le problème qui se pose à toute économie, de type centralisé ou décentralisé, est un problème d'accumulation, « c'est-à-dire la formation et l'emploi des ressources nécessaires au développement de la capacité économique de production »¹.

Or, la constitution de fonds d'accumulation susceptibles de permettre les investissements ultérieurs n'est possible que si les secteurs ou certains secteurs de l'Economie dégagent des profits suffisants, sur la base desquels, l'Etat, en Economie socialiste, effectue ses prélèvements. En termes de rationalité économique, l'obtention de profit maximum suppose l'efficacité économique des facteurs de production : ce qui se traduit par une réduction du coût de production par unité².

Ce souci d'accroître les accumulations explique, par conséquent, la multiplicité des stimulants mis en œuvre par le Gouvernement afin d'inciter les entreprises à une plus grande rentabilité.

Dans cette optique, le Khozraschët est apparu, en Union Soviétique, comme la seule méthode capable de répondre à ses exigences puisqu'elle concilie, théoriquement, les intérêts de la nation à double titre — l'équilibre financier des entreprises favorisant la suppression des subventions ; l'obtention d'un bénéfice assurant la formation d'accumulations — et les intérêts des individus par le jeu du principe d'intéressement matériel.

La méthode du Khozraschët repose donc :

1° sur une confrontation, en valeur, des charges de production et des résultats d'exploitation ;

2° sur la couverture de ces charges par les produits *propres* de l'entreprise.

En d'autres termes, le Khozraschët implique que les entreprises soient rentables. La situation financière d'une entreprise dépendra donc de son mode de gestion, soit de la plus ou moins bonne utilisation des facteurs de production dont elle dispose.

De ce fait, l'entreprise, par surcroît stimulée par l'intéressement matériel, s'efforcera non seulement de réaliser les objectifs planifiés et d'obtenir un certain bénéfice, mais encore d'agir sur le niveau de son bénéfice au moyen d'un abaissement du prix de revient

1. *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n° 14, juin 1961, série G, n° 11, p. 122. A. NOWICKI, « L'Economie généralisée et la pensée actuelle d'Oskar Lange ».

2. *Op.*, p. 134 et L. V. KANTOROVITCH, « Ekonomitcheskij raschët nailutchchego ispol'zovanija resursov », *AK. NAUK*, 1960, p. 34.

soit par élévation de la productivité du travail, soit par une accélération de la rotation de ses capitaux circulants.

Toutefois, le niveau de bénéfice n'est pas uniforme pour toutes les branches de l'industrie ni même pour toutes les entreprises appartenant à une même branche. Par ailleurs, dans une assez grande mesure, ce niveau ne dépend pas de l'entreprise elle-même. En conséquence, certaines entreprises vont obtenir une « rente différentielle », tandis que d'autres seront, de façon presque systématique, déficitaires.

La fonction productive suppose que les entreprises disposent des capitaux nécessaires à leur exploitation. Cependant, les capitaux — fixes ou circulants — peuvent être soumis à des régimes juridiques divers, selon les systèmes économiques. A la propriété privée, en Economie capitaliste, s'oppose la propriété sociale des biens, en Economie socialiste. En conséquence, selon un mode de répartition défini par le Gouvernement et en fonction de certains critères — besoins de l'Economie nationale, ressources disponibles, priorités, taille de l'entreprise — chaque entreprise bénéficiera d'une allocation de capitaux en un certain volume. Les capitaux qui lui sont ainsi alloués à titre permanent prennent le nom de « capitaux propres » (ou « fonds propres » selon la terminologie soviétique). Ils concernent à la fois les immobilisations et les capitaux circulants, ceux-ci se décomposant en ressources naturelles et fonds monétaires. Mais, outre les capitaux propres, les entreprises peuvent disposer de fonds d'emprunt soit auprès de la banque, soit auprès du budget¹.

1. Les fonds propres restent à la libre disposition de l'entreprise mais ses disponibilités monétaires doivent obligatoirement être déposées à la Gosbank et être enregistrées sur un compte ouvert, à cette fin, à chaque entreprise. Ce système permet à la Gosbank d'exercer un contrôle permanent sur la situation financière de l'entreprise.

— BIRMAN, *Finansy otraslej narodnogo khozajstva*, p. 110 à 120 (1953).

a) En cas de mauvaise gestion prolongée, les fonds (capitaux) accordés en principe à l'entreprise pour toute la durée de son fonctionnement, peuvent lui être retirés sur décision des organes supérieurs.

b) L'entreprise est entièrement responsable de la conservation de ces fonds et de leur utilisation rationnelle.

— I.A. KRONROD, *Osnovy Khozajstvennogo rasčëta*, Gosfinizdat, Moscou, 1952, p. 40.

SECTION I

CAPITAUX DE L'ENTREPRISE

Les biens de la nation (nacional'noé imuchthesvo) sont constitués par quatre éléments :

1° les capitaux (ou fonds) fixes, productifs ou non productifs (osnovnye fondy),

2° les capitaux circulants (oborotnye sredstva),

3° Les stocks commerciaux destinés à la consommation,

4° les biens appartenant à l'économie personnelle¹.

Seuls les deux premiers éléments, concernant directement l'entreprise industrielle, seront traités dans les chapitres suivants.

1. *Manuel d'économie politique*, trad. française, p. 490 à 515 ; — GOZLOV, *Ekonomitcheskaja statistika*, 1953 ; — PETROV, *Kurs Ekonomitcheskoy statistiki*, 1961.

CHAPITRE PREMIER

LES CAPITAUX FIXES

Les fonds fixes sont classés en deux groupes : les fonds fixes productifs et les fonds fixes non productifs.

Les fonds fixes non productifs satisfont aux besoins de la production mais n'entrent pas dans la composition de cette production. Ils concernent :

- les fonds d'habitation de la population ;
- les bâtiments administratifs : les écoles et hôpitaux ;
- toutes les constructions effectuées par les entreprises à des fins socio-culturelles.

Les fonds fixes productifs constituent les éléments matériels des biens de la Nation qui entrent en totalité et de façon réitérée dans le processus de reproduction sociale¹.

Sont considérés comme fonds fixes productifs :

- tous les bâtiments à destination productive ;
- les usines, les laboratoires, les entrepôts ;
- tous les équipements utilisés pour la production : machines, outils, moyens de transport ;
- les équipements destinés au transport de l'énergie (canalisations...) ;
- et, en général, tout l'outillage, à l'exclusion toutefois de tous ceux dont la durée d'existence est inférieure à un an.

Les fonds fixes productifs peuvent donc être caractérisés par les traits suivants :

- ils transfèrent une partie de leur valeur à la production finie : l'amortissement annuel est inclus dans le prix de revient de la production ;
- ils participent à la fabrication durant plusieurs cycles de production ;
- ils ne subissent aucune modification physique².

1. Dans la terminologie marxiste, la reproduction représente l'ensemble des conditions qui permettent la continuation du processus de production, sur le plan macro-économique.

La reproduction *simple* traduit le maintien de la capacité de production existante ; la reproduction *élargie* exprime l'accroissement du potentiel de production, rendu possible par les accumulations dégagées à l'intérieur du circuit économique.

— PREOBRAZHENCKIJ, *Novaja Ekonomija*, 1926.

2. P. S. DANILOV, « Osnovnye fondy i proizvodstvennyye mochtchnosti promyslennykh predpriyatij », 1961, *Ekonomizdat*, p. 7.

§ 1. — Réglementation des fonds fixes

Les fonds fixes, étant propriété de l'Etat, ne peuvent faire l'objet ni d'un achat ni d'une vente : ils sont transférés d'une entreprise à une autre sur ordre du Gouvernement de l'U.R.S.S. ou des républiques fédérées¹.

Ce système de gestion centralisée et de répartition permet au Gouvernement d'établir une certaine proportionnalité dans le développement des branches et d'accorder la priorité aux branches considérées comme motrices. Par ailleurs, lorsqu'un équipement devient pour une entreprise inutile, des mesures doivent être prises pour réduire le délai de sa liquidation ; il appartient alors au Directeur de faire transférer cet équipement à un organisme qui l'utilisera à plein rendement².

Quant au régime juridique des capitaux fixes au sein même de l'entreprise, il correspond à la distinction établie entre le Khozraschët d'entreprise et le Khozraschët interne. Toutes les immobilisations figurent au bilan de l'entreprise, puisque l'atelier, n'ayant pas la personnalité juridique, n'a pas de bilan propre.

Toutefois, les dirigeants des ateliers sont entièrement responsables de la conservation et de l'utilisation des immobilisations qui leur sont allouées sous forme de constructions, équipement, matériel...

§ 2. — Financement des investissements

La quasi-totalité des investissements, dans le secteur de l'Etat, est financée par le Budget au moyen d'allocations non remboursables³.

1. *Voprosy Ekonomiki*, n° 5, 1951, p. 29. Article de ARAKELJAN, « Khozraschët i bor'ba za lutchchee ispol'zovanié osnovnykh fondov ».

2. Tout un système d'informations relatives à l'équipement devenu inutile est organisé au moyen de fichiers ; mais, en fait, par suite de la lenteur des informations fournies, c'est le Directeur qui doit prendre les décisions de liquider l'équipement.

— ARAKELJAN, *op. cit.*, p. 30 et s.

3. *Narodnoe Khozjajstvo SSSR V*, 1960, Gosstatizdat, Moscou, 1961, p. 588 à 591 et 595.

TABLEAU III

(Millions roubles)

FINANCEMENT TOTAL DES INVESTISSEMENTS				RÉPARTITION DES INVESTISSEMENTS DANS L'INDUSTRIE					
	Par l'ensemble des fonds d'investis- sements y compris le Budget	Par le Budget seul		Industrie		Groupe A Moyens de Production		Groupe B Objets de Construction	
			% du total	Valeur absolue	% du total	Valeur absolue	% du total	Valeur absolue	% du total
1957....	21.576	19.000	88	9.919	46	8.730	40	1.189	6
1958....	24.515	20.500	83,6	11.208	45,7	9.755	39,8	1.453	5,9
1959....	27.407	22.700	82,8	12.909	47	11.222	41	1.687	6
1960....	30.795	25.700	83,5	14.289	46,4	12.311	40	1.978	6,4

Cependant une partie non négligeable des investissements est financée par les ressources propres des entreprises¹ constituées à cette fin, soit au moyen de prélèvements effectués sur le bénéfice, soit grâce aux amortissements. En principe, ces sommes sont transférées à des banques spéciales d'investissement subordonnées à la Stroibank (banque de la construction), qui les fournissent au fur et à mesure des besoins et conformément au plan d'investissement.

Cinq principes², établis d'après « les règles de financement de la construction », régissent actuellement le financement des investissements de toutes les entreprises d'Etat et des organismes économiques :

1. — Le non-remboursement du financement : les fonds destinés à financer l'augmentation des immobilisations — fonds budgétaires et fonds propres — ne font pas l'objet d'un remboursement ultérieur.

2. — La destination, strictement définie, des fonds : la législation en vigueur interdit d'utiliser les fonds d'investissement à d'autres fins ; ils ne peuvent donc servir à financer l'entretien du capital ou l'accroissement des capitaux circulants. Pour cette raison, la Stroibank doit exercer un contrôle sévère sur l'utilisation des fonds laissés à la libre disposition de l'entreprise.

3. — L'indication, dans le plan d'investissement, des constructions et autres projets d'investissement :

Les fonds d'investissement ne peuvent être utilisés à d'autres fins que celles prévues au Plan.

4. — L'établissement de projets budgétaires relatifs à ces projets d'investissement.

5. — Le contrôle de la banque : le volume de travaux effectivement exécutés est-il conforme au montant et aux objectifs du financement des investissements ?

Le financement des investissements doit toujours être effectué dans les limites des plans financiers trimestriels et annuels, et en premier lieu sur les ressources propres de l'entreprise ; en deuxième lieu les besoins de financement peuvent être couverts soit par les fonds budgétaires soit par le crédit bancaire. Ce dernier mode de financement est assuré par la Gosbank pour les Kolkhozes et coopératives de consommation.

Tous les fonds destinés au financement des investissements — tant budgétaires que propres (bénéfice, amortissement) — sont centralisés à la Stroibank³.

Fonds budgétaires et ressources propres constituent donc les sources normales du financement des investissements dans les entreprises d'Etat ; cependant, dans le secteur coopératif-kolkhozien, la formation des capitaux fixes est financée par les fonds propres mais aussi par le crédit à long terme.

Ces différences dans le mode de financement s'expliquent par l'existence des deux formes de propriété socialiste : tandis que les entreprises d'Etat sont tenues de verser leurs excédents monétaires au Budget, les entreprises du secteur coopératif ne doivent y verser qu'une partie seulement de leurs accumulations monétaires ; la quasi-totalité de leurs ressources est laissée à leur disposition⁴.

1. Cf. tableau en fin de § 2.

2. *Denezhnoé obrachtchenié i kredit SSSR*, Gosfinizdat, 1960, p. 257. Article de GUSAKOV, V. LADAZOV, M. SVECHNIKOV.

3. *Op. cit.*, p. 260 et s.

4. *Op. cit.*, p. 32.

• Le Budget joue un rôle très important dans le financement des investissements, notamment dans les deux cas suivants :

— lorsque les ressources propres des entreprises sont insuffisantes pour financer la totalité des investissements,

— lorsque les investissements doivent être exécutés de façon inconditionnelle, quelque soit la réalisation des plans financiers.

• Le crédit à long terme, accordé essentiellement aux Kolkhozes et aux coopératives de consommation, est assuré par la Gosbank (banque nationale) sur des fonds spéciaux constitués en partie par les ressources des organismes coopératifs et kolkhoziens, en partie par des allocations budgétaires. Le but de ces crédits bancaires à long terme est de faciliter l'introduction de techniques nouvelles, la mécanisation et l'amélioration des procédés techniques de fabrication. Leur délai de remboursement s'étale de 2 à 10 ans, selon la nature des travaux à effectuer et en fonction de la situation financière de l'organisme emprunteur ; le taux du crédit d'investissement varie de 3,6% à 7,2%¹.

• Le financement des investissements par prélèvements sur le bénéfice représente un pourcentage encore assez modeste² ; cependant, ce mode de financement incite les entreprises à améliorer les résultats financiers d'exploitation, la part prélevée pour le financement des investissements étant d'autant plus grande que le bénéfice est important. Toutefois, ce mode de financement se trouve limité, à la fois par les objectifs du plan d'investissement et par la ponction budgétaire qui s'intensifie lorsque le bénéfice paraît trop important : en utilisant le procédé de ponction budgétaire, le Gouvernement empêche les sur-investissements dans une entreprise ou une branche et oriente les sommes disponibles vers des investissements qu'il estime indispensables.

• Quant aux fonds d'amortissement, dont le pourcentage dans le total de financement est à peu près égal à celui du bénéfice, ils sont classés en deux groupes, chacun ayant une fonction bien précise dans le financement des investissements.

L'un de ces groupes englobe les fonds destinés à financer les reconstructions et les nouvelles installations ; l'autre finance les grosses réparations³. Cette discrimination entre les deux fonds s'est révélée indispensable en raison de la forte tendance des dirigeants soviétiques à procéder plutôt à des opérations de construction qu'à des travaux de réparation. Ce système permet donc d'affecter des ressources constantes à l'entretien du capital⁴.

Les sources de financement diffèrent selon les travaux à effectuer : dans les cas de « grosses réparations », le financement est effectué sur les fonds spéciaux constitués à cette fin par l'entreprise.

Quant aux nouvelles installations, elles sont financées par la banque d'investissement sur le fonds global d'amortissement, constitué grâce aux versements de chaque entreprise.

Les sommes nécessaires sont affectées aux entreprises selon leurs besoins d'investissement, indépendamment de la provenance de ces fonds⁵.

1. *Op. cit.*, p. 33-35.

2. Cf. tableau du mode de financement en fin de § 2 (*infra*).

3. Sont considérées comme grosses réparations : la réfection ou le remplacement de pièces importantes ; les travaux et incorporations de matériel effectués sur des immobilisations déjà existantes.

4. *Statistiques et études financières*, Supplément « Finances comparées », n° 23, 1954, p. 410.

5. TABLEAU IV (v. ci-contre en note).

§ 3. — Calcul et normes de l'amortissement

L'amortissement, exprimant sous forme monétaire la dépréciation des capitaux fixes, doit être calculé de telle sorte que les provisions pour amortissement puissent assurer le financement de la reproduction de ces immobilisations.

Dans une optique économique, l'amortissement, dont le montant est inclus dans le prix de revient de la production, constitue une fraction des charges de production. Mais si, en tant que source de financement, l'amortissement représente un pourcentage non-négligeable, en revanche en tant que charge de production, son pourcentage dans le prix de revient total est assez faible ; la part de l'amortissement dans les charges de production était égale à 3,5% en 1960, pour l'ensemble des branches industrielles¹. C'est seulement dans les industries extractives que l'amortissement constitue une charge très lourde².

L'amortissement doit être organisé selon quatre principes :

- évaluation correcte des immobilisations existantes³ ;
- fixation d'une norme correcte (ou quota) de leur dépréciation annuelle ;

SOURCES DE FINANCEMENT EN 1958 (Milliards de roubles)

— A. NOVE, p. 110.

The Soviet Economy.

a) Investissements planifiés (secteur d'Etat)	203,8
dont : financés par le budget	142,7
financés par les profits des entreprises	29,1
financés par les fonds d'amortissement	27,7
b) Investissements réalisés : Investissements planifiés	199,1
c) " " " " Investissements non planifiés	40,4

P.m.

d) Investissements des Kolkhozes — réalisés	28,2
dont : financés par les crédits	(4,3)

Sources :

- a) Zverev — *Planovoe Khoz.*, n° 12, 1957, p. 21.
- b) *Narodnoe Khoz.*, 1958, p. 628.
- c) " " " " p. 629.
- d) " " " " p. 619. — *Vestnik Statistiki*, n° 2, 1960, p. 86-88.

Le plan d'investissement est soumis au gouvernement de l'U.R.S.S. par le Gosplan et il constitue un élément essentiel de la planification à long terme.

Deux types d'investissements sont habituellement distingués : les investissements décentralisés et les investissements centralisés. Les investissements centralisés sont ceux que considère le plan, tandis que les investissements décentralisés sont financés par des sources non prévues, en totalité, par le plan, par exemple par le fonds d'entreprise, les profits de l'industrie locale ou les crédits de « mécanisation » accordés par la Banque Nationale. Toutefois, ces investissements « non planifiés » ne sont pas sans contrôle. Certaines restrictions existent quant aux types d'investissements tolérés ; par exemple, un décret de 1958 interdit l'investissement local pour certains types de constructions (stades sportifs, ...) sans l'autorisation spéciale du gouvernement de la république.

(*Pravda*, 5 oct. 1958).

NOVE, p. 108-109.

1. *Narodnoe Khozjajstvo*..., 1961, p. 240.

2. Notamment dans l'industrie pétrolière : l'amortissement représentait, en 1951, 40% du total des charges (ARAKELIAN, V.E., 1951, n° 5, p. 30) et en 1960, 46,6% de ce total (*N. Kho.*, p. 240).

3. Au 1^{er} janvier 1960 une réévaluation générale des immobilisations fut effectuée dans les entreprises d'Etat et coopératives, à l'exception toutefois des Kolkhozes (résolution du Conseil des ministres de l'U.R.S.S.). Après la réévaluation, toutes les immobilisations de l'Economie nationale (à l'exclusion des Kolkhozes et des organismes budgétaires) représentèrent une valeur de 200,1 milliards de roubles, soit 12% de plus qu'avant la réévaluation. *N. Kh.*, 1961..., p. 84.

- centralisation intégrale des fonds d'amortissement à la banque d'investissement (Stroïbank);
- utilisation rationnelle des fonds d'amortissement¹.

Le montant de l'amortissement est calculé sur la valeur initiale des immobilisations, à savoir la valeur d'acquisition et d'installation; en outre, il faut calculer la valeur d'entretien du capital pour toute la durée de son fonctionnement dans la mesure où les charges relatives à l'entretien doivent être récupérées.

En principe, l'amortissement est calculé pour toutes les immobilisations portées au bilan de l'entreprise. Toutefois deux sortes de capitaux fixes productifs ne font pas l'objet d'amortissement: il s'agit, en premier lieu, des moyens de production dont le fonctionnement a été interrompu, soit temporairement, soit définitivement; or, cette exception est irrationnelle, puisque même en dehors de tout fonctionnement, les moyens de production se déprécient²; en second lieu, les immobilisations des entreprises financées par voie budgétaire ne sont pas, non plus, soumises à amortissement³: dans la mesure où les charges de ces entreprises sont, en totalité, couvertes par des dotations budgétaires, le calcul de l'amortissement n'aboutirait qu'à un transfert supplémentaire de fonds.

Quant aux capitaux fixes non-productifs appartenant à l'entreprise, tels que logements, édifices communaux, ils doivent aussi être amortis. Mais, contrairement à l'amortissement des moyens de production dont le montant, inclus dans le budget des charges, constitue un des éléments du prix de revient de la production, l'amortissement des immobilisations non productives n'est pas retenu dans le budget des charges de production: il est considéré comme l'une des charges d'exploitation de l'économie communale et, par conséquent, ne pèse pas sur le prix de revient.

L'établissement des normes d'amortissement a une grande portée économique:

- la minimisation du degré de dépréciation signifie que les fonds d'amortissement sont insuffisants à assurer la reproduction des capitaux fixes, d'une part, et que le prix de revient est artificiellement abaissé, d'autre part.

- la sur-estimation de la dépréciation entraîne une diminution de la rentabilité de l'entreprise et un excédent des ressources destinées à l'entretien⁴.

La norme d'amortissement (dont le montant est utilisé pour la reconstitution, soit intégrale, soit partielle du capital), en pourcentage de la valeur des immobilisations se détermine à partir de la formule suivante⁵:

$$Na = \frac{(Vo + R + M - L) - 100}{T. Vo}$$

dans laquelle:

Na = norme annuelle des amortissements (en %).

Vo = valeur initiale d'une immobilisation donnée.

R = valeur des grosses réparations à effectuer sur cette immobilisation au cours de sa période de fonctionnement.

1. A. BIRMAN..., p. 187.

2. V.E., ARAKELJAN..., p. 30.

3. BIRMAN..., p. 187.

4. BIRMAN..., p. 187-188. Il en résulte soit des gaspillages, soit une mauvaise orientation des sommes disponibles.

5. *Ekonomitcheskaja enciklopedija promychlennosti i stroïtel'stva*, p. 69-70, t. I, Moscou, 1962.

M = valeur de sa modernisation en cours de fonctionnement (mais seulement déterminée pour l'équipement et les moyens de transport)¹.

L = valeur de liquidation.

T = délai de fonctionnement d'une immobilisation donnée.

A partir de la norme d'amortissement total, il est possible de calculer le montant annuel de l'amortissement en divisant le montant global par le nombre d'années pendant lesquelles doivent fonctionner les immobilisations. De façon générale, le volume annuel des amortissements est exprimé en pourcentage de la valeur initiale².

Mais le calcul ainsi établi permet de déterminer seulement l'amortissement par type d'immobilisations. Pour connaître la valeur annuelle moyenne de l'amortissement de l'ensemble des immobilisations, il faut :

1° Ajouter à la valeur des capitaux fixes au début de l'année considérée, la valeur moyenne annuelle des immobilisations nouvellement mises en service.

2° Retrancher la valeur moyenne annuelle des immobilisations mises hors d'usage.

Les normes d'amortissement, pour être correctes, ne doivent pas être établies uniformément pour toutes les immobilisations, mais doivent au contraire, être différenciées par type d'immobilisation³.

Actuellement, dans chacune des branches de l'Economie nationale, on utilise des normes moyennes de branche. La nouvelle classification des immobilisations tient compte de leur niveau technique. Conformément à cette classification, les capitaux fixes sont groupés selon deux critères : destination technique de production analogue ; usure et délais d'utilisation identiques.

Ce faisant, il est possible de calculer des normes d'amortissement correspondant assez exactement à la durée réelle de fonctionnement de chaque type d'équipement. Par ailleurs les normes d'amortissements différenciées permettent d'imputer les prélèvements d'amortissement directement au prix de revient de la production, à la fabrication de laquelle l'immobilisation en question a concouru⁴.

1. Dans la plupart des cas, R et M sont globalement calculés dans un seul indice (Entretien du Capital).

2. Exemple simplifié : BIRMAN..., p. 187.

— Valeur initiale des immobilisations..... 90 millions de roubles

— Délai de fonctionnement 30 ans

— Valeur d'entretien du capital au cours de la période. 60 millions de roubles

— Valeur résiduelle (après liquidation)..... 5 millions de roubles

La formule utilisée est : $A = V_0 + R - V_n$ (V_n représentant la valeur résiduelle des immobilisations après liquidation).

— Amortissement Total an = $90 + 60 - 5 = 145$ millions de roubles

— Amortissement annuel $A_a = \frac{145}{30} = 4,85$ millions de roubles.

La norme de l'amortissement annuel représente donc 5,4 % de la valeur initiale $\left(\frac{4,85 \times 100}{90} \right)$.

3. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 10, 1959, p. 42. Article de K. PETROCIAN, « Razrabotka novykh form amortizacii osnovnykh fondov ».

4. DANILOV..., p. 32.

§ 4. — **Efficiencce des capitaux fixes**

L'effet économique d'une meilleure utilisation des moyens de production se traduit par une forte augmentation du volume de production — pour un volume inchangé de capitaux fixes — et par un abaissement du prix-de revient de la production. En d'autres termes, l'efficiencce du capital s'exprime en une élévation de sa productivité.

Plusieurs indices caractérisent l'efficiencce des capitaux fixes et chaque branche industrielle possède son propre système d'indices techniques de production pour chaque catégorie d'équipements.

Toutefois, en se référant à la classification de Bunitch¹, il est possible de grouper les indices en deux catégories : indices partiels et indices généraux d'utilisation des capitaux fixes.

Les indices partiels sont propres à chaque branche industrielle et, en quelque sorte, caractérisent l'activité de chacune d'elles. Ainsi, dans la sidérurgie, on retient le coefficient d'utilisation du volume nécessaire de hauts fourneaux ; dans l'industrie houillère — la productivité mensuelle des hâveuses, etc.

Ces indices servent à l'élaboration de normes progressives correspondantes et constituent les éléments essentiels de la planification courante en matière de production ; ils sont aussi utilisés lors de l'établissement des normes techniques de productivité de l'équipement sur lesquelles se fondent les plans perspectifs de développement de la production.

Certaines branches industrielles ont adopté comme indice d'utilisation des capacités productives des unités conventionnelles : les différents produits des entreprises sont ramenés à des unités conventionnelles, par exemple, des « normes-d'heures », que l'on compare à la quantité de tel ou tel équipement. On obtient alors un indice de production fabriquée en normes-d'heures, par unité d'équipement productif².

Mais ces indices partiels ne suffisent pas à exprimer l'efficacité des moyens de production et surtout ne donnent pas la possibilité de comparer les résultats obtenus dans les diverses entreprises quant au fonctionnement des moyens de production.

Il faut, pour ce faire, introduire des indices généraux, dont les plus importants sont :

- la production fabriquée par 1.000 roubles de capitaux fixes productifs ;
- la production fabriquée par 1.000 m² de surface productive ;
- la production fabriquée par unité d'équipement productif (par exemple, dans la branche « constructions mécaniques » le calcul se ferait par tour à métaux).

Les insuffisances constatées dans l'emploi des capitaux fixes résultent du fait que les objectifs planifiés imposés à l'entreprise quant à la production à fabriquer sont fixés indépendamment de la valeur de leurs immobilisations.

Ces objectifs sont, au mieux, fondés sur les indices technico-économiques de l'activité de l'équipement *productif*, qui représente en moyenne 25 % environ de la valeur de *toutes* les immobilisations, mais n'ont aucun rapport direct avec la valeur globale des immobilisations totales³.

Il est certain que les indices d'exploitation de l'entreprise seront d'autant meilleurs que l'efficiencce du capital fixe sera grande. Or, le système actuel d'indices du prix de revient et de rentabilité ne traduit pas, dans la mesure voulue, le degré d'utilisation des immobi-

1. P. G. BUNITCH..., p. 121 et s. : *Problemy Khozjajstvennogo raschëta*, Gosfinizdat, 1959.

2. BUNITCH..., p. 122.

3. BUNITCH..., p. 126.

lisations et ne peut donc jouer le rôle de stimulant à une plus grande efficience. Aussi est-il fréquent que des entreprises aient simultanément une forte rentabilité et de faibles indices d'efficience, ou, au contraire, une faible rentabilité accompagnée d'indices élevés d'efficience.

Le tableau suivant, mentionnant la rentabilité et l'utilisation des capitaux fixes dans des usines d'outillages, aidera à expliquer cette disparité.

TABLEAU V
EFFICIENCE DES CAPITAUX FIXES ET RENTABILITÉ
(cf. BUNITCH..., p. 127).

En roubles

Années	USINES D'OUTILLAGES			
	« Frezer »		de Léninegrad	
	Rentabilité %	Production brute, aux prix de 1955, par 1.000 roubles de moyens de production	Rentabilité %	Production brute, aux prix de 1955, par 1.000 roubles de moyens de production
1950.....	14,5	1.157	15,7	561
1955.....	6,1	1.500	44,5	1.212
1957.....	8,2	1.868	30,4	1.490
1958..... (1 ^{er} sem.)	9,2	949	35,2	766

Du tableau, il ressort que l'usine d'outillage de Léninegrad a une rentabilité relativement élevée tandis que les indices d'efficience de l'équipement sont assez faibles. Au contraire, l'usine « Frezer » n'obtient qu'une faible rentabilité mais des indices d'efficience relativement bons.

Cette disparité entre le niveau de rentabilité et l'indice d'utilisation des capitaux fixes peut s'expliquer pour diverses raisons :

1° Les provisions pour amortissement ne représentent qu'un pourcentage assez faible des charges de production.

Mais, en cas de révision des immobilisations ou d'élaboration de nouvelles normes d'amortissement compte tenu de l'obsolescence, les amortissements représentent une fraction plus importante et, de ce fait, pèsent sur le prix de revient.

2° Une partie importante des immobilisations, qui constituent le capital fixe de réserve et dont le minimum est déterminé selon des normes, n'est pas amortie¹. Or, du point de vue économique, ce « stock » de capital fixe doit faire, aussi, l'objet d'un amortissement.

Les amortissements de ce capital fixe doivent être inclus tant dans le prix de revient

1. Pour cette raison, certains économistes, dont ARAKELJAN, *Khozraschët i ispol'zovanié osnovnykh fondov promychlennosti S S S R*, Gospolitizdat, 1954, p. 79, préconisent de calculer aussi l'amortissement des immobilisations en stocks.

planifié que dans le prix de revient comptable ; mais les amortissements du capital fixe supérieur aux normatifs ne doivent être pris en considération que dans le prix de revient comptable.

Selon Bunitch, le problème des stimulants à une utilisation efficace des moyens de production peut être résolu grâce à l'élaboration d'un indice financier synthétique d'utilisation de l'équipement. Cet indice peut être, par exemple, la production fabriquée par x roubles de capitaux productifs (en principe = 1.000 roubles) ; il doit cependant être fixé en fonction de l'équipement technique de chaque entreprise, de son assortiment de production, des prix...

3° La diminution du volume de production fabriquée par 1.000 roubles de capitaux productifs peut aussi résulter de la mise en œuvre de nouvelles machines dont l'efficacité consiste, non en un accroissement du volume de production, mais en un abaissement du prix de revient de la production.

Utiliser les moyens de production avec efficacité consiste donc à éviter une usure prématurée et la mise hors service avant le délai normal, ainsi que les pertes subies par liquidation de l'équipement.

§ 5. — Liquidation des fonds fixes

Une commission créée au sein de l'entreprise est chargée de rédiger les actes, ratifiés par le Directeur, qui légalisent la liquidation des fonds fixes. Il est fréquent que ces actes soient établis non pas avant la liquidation effective, mais seulement après, en fin d'année, au moment de l'inventaire, alors que machines ou constructions ne sont déjà plus utilisées¹.

Le résultat financier de la liquidation des immobilisations se calcule par différence entre la valeur initiale des immobilisations en question et le montant de leur amortissement.

Si le montant total des amortissements est supérieur à la valeur initiale, il en résulte un bénéfice de liquidation.

Dans le cas contraire, l'entreprise subit une perte par liquidation.

D'après les données comptables, on constate que la liquidation des immobilisations s'accompagne de pertes assez considérables².

Pour l'industrie, ces pertes se chiffraient :

- en 1952 à 4,2 milliards de roubles,
- en 1953 à 4,8 milliards de roubles,
- en 1954 à 6,1 milliards de roubles,
- en 1956 à 4,9 milliards de roubles.

En moyenne, ces pertes représentent de 50 % à 70 % de la valeur initiale des immobilisations.

Quelle est donc l'origine et quel est le contenu économique de ces pertes ?

1. *Voprosy Ekonomiki*, n° 12, 1956, p. 145. Article de ROMANOVSKIJ, « Liquidation des fonds fixes ».
2. V.E. citée, p. 145-146 et s.

Facteurs jouant sur les résultats de liquidation

- Normes des amortissements : La sous-estimation des amortissements conduit à ceci que, les moyens de production sont mis hors service avant même d'avoir été amortis en totalité ; inversement, en cas de surévaluation, ils continuent de fonctionner, alors qu'ils ont été totalement amortis. Il faut noter que l'obsolescence n'est pas prise en considération lors du calcul de l'amortissement ; aussi les normes sont-elles, dans la majorité des cas, sous-estimées.

— Evaluation des capitaux fixes : Les entreprises, dont une partie importante des moyens de production est évaluée à une valeur inférieure à la valeur actuelle, ne disposent pas des ressources nécessaires à l'exécution des grosses réparations — celles-ci étant effectuées aux prix actuels, i. e. à des prix plus élevés — ; pour compenser cet écart, les entreprises doivent alors augmenter la norme d'amortissement. Au contraire, dans le cas d'une évaluation supérieure à la valeur actuelle, les entreprises doivent réduire la norme d'amortissement¹.

Effet économique des pertes

Quelle que soit la cause de la liquidation (vétusté ou obsolescence), la perte ou le bénéfice qui en résulte ne modifie en rien les résultats d'exploitation. Seul se trouve affecté le fonds statutaire dont la diminution ou l'augmentation égale le montant de la perte ou du bénéfice.

En conséquence, les entreprises ne se préoccupent ni de l'utilisation de leurs moyens de production, ni de l'entretien du capital. De surcroît, elles procèdent souvent à des liquidations avant la date prévue, dans l'espoir de recevoir plus rapidement un équipement neuf.

Si les résultats financiers de liquidation se répercutaient sur les résultats d'exploitation, les entreprises seraient alors incitées à accroître l'efficacité d'utilisation de leurs capitaux fixes. Comme nous le verrons en fin d'étude, ce problème est l'un de ceux, parmi les plus importants, que retiennent les économistes actuels dans leurs discussions sur le choix d'un critère de succès dans l'exploitation, et sur le calcul de rentabilité. Faut-il établir un indice de rentabilité indépendamment des capitaux fixes ou faut-il, au contraire, les prendre en considération ? Et, dans ce dernier cas, faut-il retenir *tous* les capitaux fixes ou seulement les capitaux fixes productifs ? Diverses opinions s'affrontent et le problème est des plus controversés².

1. *Problemy Khozjajstvennogo raschëta*. Article de BUNITCH, p. 136.

1. Cf. *infra*, « Gestion financière » et conclusion.

CHAPITRE II

LES CAPITAUX CIRCULANTS

Les capitaux circulants, à la différence des capitaux fixes, sont entièrement absorbés dans la production au cours d'un cycle unique.

Ils effectuent une rotation complète et passent de la forme monétaire à la forme « production », puis à la forme marchande, de nouveau à la forme monétaire¹.

En d'autres termes, une partie des capitaux circulants est constamment utilisée dans la sphère de production, tandis que l'autre partie concerne la sphère de distribution.

De l'utilisation des capitaux circulants dépendent en fait les résultats d'exploitation et la situation financière de l'entreprise.

Deux types de capitaux circulants sont utilisés par les entreprises soviétiques : les capitaux dits « propres » et les capitaux d'emprunt.

I. — LES FONDS PROPRES

§ 1. — Organisation et planification des capitaux circulants

L'organisation des capitaux circulants a été définie par une résolution du Conseil du travail en juin 1931².

Cette résolution délimite les capitaux circulants propres et les capitaux d'emprunt en fonction du critère de la permanence avec laquelle les capitaux entrent dans le circuit des entreprises.

Les capitaux strictement nécessaires à l'exploitation permanente des entreprises sont considérés comme fonds propres. Au contraire, les capitaux d'emprunt ne présentent pas ce caractère de permanence et répondent à des besoins temporaires ou saisonniers des entreprises.

Conformément à cette résolution, les entreprises reçoivent du Gouvernement les capitaux nécessaires à la constitution du stock minimum tant en ressources matérielles qu'en ressources monétaires. Ces capitaux sont par conséquent alloués à l'entreprise sans remboursement ultérieur, en un certain volume fixé par le plan financier.

Le stock minimum représente la norme de capitaux circulants déterminée de telle

1. A. M. BIRMAN, *Finansy Otrastej narodnogo khozjajstva S S S R*, Gosfinizdat, 1953, p. 104 et s.

2. Résolution du 23 juin 1931 du Conseil du travail : « Des capitaux circulants des unions d'Etat, des trusts et autres organismes économiques ».

sorte que, d'une part l'entreprise soit assurée du minimum des ressources nécessaires à son exploitation, d'autre part qu'il n'y ait pas de rupture du rythme de production¹.

La méthode des normatifs est très largement utilisée pour les capitaux circulants : par normatif (ou norme) on entend le montant du stock ou de la dépense à effectuer qu'il convient à l'entreprise de ne pas dépasser ; les normatifs universels (sovokupnye) sont utilisés pour ceux des capitaux qui sont destinés à financer *tous* les stocks, par opposition aux normatifs partiels (tchastnye) qui portent sur les capitaux destinés à la formation d'un stock particulier de matières déterminées.

Les entreprises, sous réserve que le montant global du normatif soit respecté, peuvent constituer des stocks supérieurs ou inférieurs, pour telle ou telle catégorie de matières, à ceux que prévoyait le plan.

Mais tous les capitaux circulants ne sont pas soumis à la normalisation. En règle générale, tous les capitaux circulants appartenant à la sphère de production sont normalisés ; tandis que les capitaux circulants se trouvant dans la sphère de distribution ne sont pas normalisés, sauf exception².

Dans la sphère de distribution ne sont normalisés que les stocks de produits finis se trouvant dans les entrepôts des entreprises³.

Ne sont donc pas normalisés : les produits expédiés aux clients, les produits expédiés mais non payés à l'échéance, les règlements en cours, les disponibilités monétaires.

Dans la sphère de production tous les éléments constitutifs des capitaux circulants, sans exception, font l'objet de normatifs⁴ ; ce sont : les stocks de matières premières, de matières principales et consommables, les combustibles, le matériel d'emballage, les produits en cours, les semi-produits (cf. organigramme).

Alloués aux entreprises, selon le volume fixé par les normatifs, les capitaux circulants constituent les capitaux « propres de l'entreprise »⁵. Mais outre les capitaux propres au sens étroit, l'entreprise peut disposer d'autres capitaux qui ne lui appartiennent pas mais qui, pour divers règlements, sont portés sur son bilan, et qui, de ce fait, peuvent servir à financer une partie des stocks minima de matières⁶.

Il s'agit, alors, de capitaux « assimilés aux fonds propres » (privavnennye K sobstvennym fondy) qui représentent les passifs permanents.

1. BIRMAN..., p. 117.

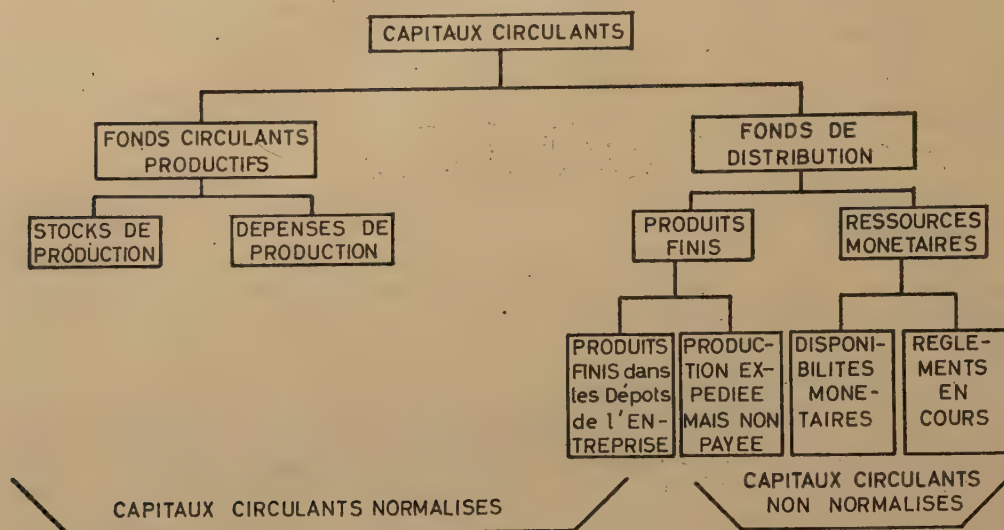
2. S. BARNGOL'C, A. SUKHAREV, p. 53 et s., *Oborotnye sredstva promyshlennnykh predpriyatij*, Gospolitizdat, 1957.

3. DMITRIEV, *Comptabilité et analyse d'exploitation...*, p. 462.

4. S. BARNGOL'C, A. SUKHAREV, p. 53.

5. *Op. cit.*, p. 54 : la terminologie « Capitaux propres » est purement conventionnelle ; elle est utilisée par opposition aux formes d'octroi de capitaux — notamment les capitaux d'emprunt (cf. *infra*).

6. BIRMAN..., p. 118.

ORGANIGRAMME

Sont considérés comme tels :

— l'endettement normal des salaires, qui résulte de l'écart de temps s'écoulant entre le moment où est calculée la rémunération et celui où elle est effectivement payée ;

— l'endettement normal envers les fournisseurs : selon la législation en vigueur, le paiement aux fournisseurs ne s'effectue pas tout de suite après « l'AKSEPT »¹ des acheteurs, mais sept jours après, pour des livraisons effectuées de ville à ville.

§ 2. — Composition et structure des capitaux circulants

Par composition, il faut entendre l'ensemble des éléments constitutifs des capitaux circulants ; quant à la structure, elle exprime les proportions de chacun des éléments dans le volume total de capitaux circulants.

1. Définition de l'AKSEPT :

Le procédé de l'AKSEPT, sur initiative du créancier est utilisé pour tous les paiements en échange d'une marchandise ou d'un service (dont le prix est fixé par le gouvernement). La pièce essentielle est la demande de paiement accompagnée de la facture établie par le fournisseur et transmise sous bordereau en deux exemplaires pour encaissement à la Gosbank. La présentation des documents doit s'effectuer dans les trois jours qui suivent la livraison de la marchandise, afin que le fournisseur puisse obtenir une avance bancaire sur titre de règlement. Après un délai d'un mois, la facture n'est plus admise à l'encaissement. Un exemplaire du bordereau est retourné au fournisseur, l'autre au débiteur qui doit donner son acceptation. Les causes de refus d'acceptation sont très limitées :

— marchandise non commandée ou totalement inacceptable ;

cependant la non livraison d'une marchandise ne justifie pas un refus ; de même, l'acceptation doit être donnée dans le cas de marchandises de mauvaise qualité, sous réserve d'arbitrage ; enfin, l'acceptation peut n'être que partielle au cas où les prix seraient établis de façon incorrecte.

— *Statistiques et Etudes financières*, 1954, n° 23., p. 373.

La totalité des capitaux circulants (ou valeurs de roulement dans la terminologie soviétique : oborotnye sredstva) englobe 2 grands éléments :

1° *Le capital circulant* (oborotnye fondy) constitué par les matières premières, les matériaux, les produits combustibles qui entrent dans les produits finis et semi-finis, les produits en cours ; il correspond, en quelque sorte, aux valeurs d'exploitation, telles qu'elles figurent dans le bilan d'une entreprise capitaliste¹.

2° *Le fonds de roulement* (fondy obrachtchenija)² qui comprend les disponibilités monétaires, les produits finis prêts à être vendus : il représente donc la somme des valeurs réalisables et des valeurs disponibles.

Dans la structure des capitaux circulants, les valeurs d'exploitation (i. e. les stocks de matières premières et principales), occupent une place privilégiée en raison de la nécessité dans laquelle se trouve l'entreprise de réaliser son plan de production.

Cependant, volume et structure des capitaux circulants dépendent de plusieurs facteurs, à savoir : les conditions de production, les facteurs liés à l'organisation de l'approvisionnement et de l'écoulement, les facteurs liés à l'organisation des règlements.

a) *Facteurs influant sur la structure*³.

— *Conditions de production* : Le premier facteur de différenciation concerne la branche industrielle à laquelle appartient l'entreprise ; en effet, la proportion de tels ou tels éléments constitutifs des capitaux circulants diffère selon les branches de production et les types de produits à fabriquer. Ainsi, dans les constructions mécaniques, la quasi-totalité des capitaux circulants consiste en produits (en cours) et en outillage ; dans l'industrie légère, au contraire, ce sont les matières premières et principales qui représentent le plus fort pourcentage.

Le deuxième facteur de différenciation, dans les conditions de production, résulte de l'organisation même du processus de production : les entreprises qui fabriquent une production à la chaîne ne se trouvent pas dans l'obligation de constituer des stocks importants de produits en cours et, par conséquent, les investissements de leurs capitaux en de tels produits sont assez faibles.

Enfin, le caractère de la production fabriquée joue un rôle important : Les stocks de matières seront d'autant plus diversifiés que la production sera complexe, c'est-à-dire que l'assortiment sera vaste et que le nombre de pièces à fabriquer pour un seul produit sera élevé. En conséquence, un volume important de capitaux sera investi dans des stocks de matières principales (tel est le cas d'une usine d'horlogerie).

— *Organisation de l'approvisionnement et de l'écoulement*. — La situation géographique d'une entreprise détermine le niveau de ses stocks dans la mesure où, se trouvant à une grande distance de son fournisseur, elle doit constituer des stocks importants en un produit donné afin d'éviter une rupture de son rythme de production.

Il en est de même dans le cas de livraisons peu fréquentes ou irrégulières, tant pour celles que l'entreprise fait à ses clients que pour celles qui sont effectuées en sa faveur par ses fournisseurs.

Etant donné le système actuel d'approvisionnement, la majorité des entreprises industrielles ne reçoivent leurs ressources qu'avec une certaine périodicité qui peut être de

1. P. LASSÈGUE, *Gestion de l'Entreprise et Comptabilité*, Précis Dalloz, 1960, p. 207 et *Plan Comptable général*, 1957, p. 76-77 et s.

2. DMITRIEV..., p. 16, p. 23.

3. BIRMAN..., p. 109 et s.

10, 15, 30 ou 45 jours¹. Pour cette raison, elles doivent constituer des stocks suffisants pour leur permettre d'attendre, sans difficulté, les prochaines livraisons à la date prévue.

— *Organisation des règlements.* — Les modalités de règlement entre entreprise fournisseur et entreprise consommateur influent sur la rotation des capitaux circulants : lorsque le paiement s'effectue dans une même place, les capitaux circulants du fournisseur reprennent immédiatement la forme monétaire ; mais, en cas de règlement d'une ville à l'autre, le fournisseur doit parfois attendre un certain temps avant d'obtenir son paiement et doit, alors, recourir au crédit bancaire².

Ces divers facteurs, par l'influence qu'ils exercent sur la structure des capitaux circulants, doivent être pris en considération lors de l'analyse des résultats d'exploitation et de la solvabilité de l'entreprise : si les capitaux circulants normalisés s'écartent des normatifs, il convient d'en déceler les causes : est-ce le fait des facteurs ci-dessus mentionnés et donc indépendants de l'entreprise ? Est-ce le résultat d'une mauvaise gestion ?

b) Variation des capitaux circulants.

L'exemple suivant, à l'aide de tableaux tirés du bilan d'une entreprise de constructions mécaniques, indiquera comment on peut analyser les capitaux circulants d'une entreprise³.

TABLEAU VI
CAPITAUX CIRCULANTS NORMALISÉS

— Milliers de roubles —		— au 1 ^{er} janvier 1959 —		
FONDS DE ROULEMENT NORMALISÉS	NORMATIFS		DIFFÉRENCE	
	Valeur au début de l'année	Valeur en fin d'année	en valeur	en %
— Matières premières, matériaux de base, semi-produits achetés	4.700	4.660	— 40	— 0,9
— Matières consommables	700	650	— 50	— 7,1
— Energie	150	200	+ 50	+ 33,3
— Matériel d'emballage	60	80	+ 20	+ 33,3
— Pièces de rechange	120	120	—	—
— Objets de faible valeur et d'usure rapide ..	8.160	7.000	— 1.160	— 14,2
— Produits en cours et semi-produits de fabrication interne	7.700	7.250	— 450	— 5,8
— Dépenses imputables aux exercices ultérieurs	1.200	350	— 850	— 70,8
— Produits finis	2.000	1.960	— 40	— 2,0
— Stocks et produits en cours d'une entreprise agricole auxiliaire	230	250	+ 20	+ 8,7
TOTAL	29.020	22.520	— 2.500	— 10,0

1. *Planovoe khozjajstvo*, n° 3, 1957, p. 63. Article de GREBCOV, « Puti ulutchchenija planirovanija proizvodstvennykh zapasov na promychlennykh predpriyatijakh ».

2. BIRMAN..., p. 110 et *infra* : « Les fonds d'emprunt ».

3. DMITRIEV..., p. 463 et s. ; p. 26 à 32.

Par ailleurs, la valeur des capitaux circulants propres et assimilés était :

— au début de l'année de 24.081 mille roubles.

— en fin d'année de 23.381 mille roubles.

En fin d'année, alors que le normatif était fixé à 22.520 mille roubles, l'entreprise disposait d'un volume de capitaux propres et assimilés égal à 23.381 mille roubles, soit un excédent de 861 mille roubles par rapport au normatif.

Pour connaître le montant des capitaux circulants propres investis dans des stocks normalisés, il faut éliminer des postes correspondants de l'actif du bilan, les sommes figurant sous la rubrique de régularisation « usure des objets de faible valeur et d'usure rapide » ainsi que le montant des capitaux empruntés investis dans des stocks normalisés. Ces fonds d'emprunt concernent : les crédits de la banque sur marchandises normalisées, d'une part ; l'endettement envers les fournisseurs pour des obligations de paiement acceptées ou des paiements non effectués à l'échéance, d'autre part.

— En début d'année, l'endettement total envers les fournisseurs se chiffre à 2.320 mille roubles pour les matières premières, semi-produits achetés ; à 195 mille roubles pour les matières consommables.

— En fin d'année, l'endettement n'est plus que de :

1.625 mille roubles pour les matières premières et semi-produits achetés ;

152 mille roubles pour les matières consommables (Tableau VII, p. 142).

Sur le Tableau VIII, comparons le montant des capitaux propres investis dans des stocks normalisés et les normatifs, en début et en fin d'année (Tableau VIII, p. 143).

TABLEAU VII

ENDETTEMENT ENVERS FOURNISSEURS

En milliers de roubles

	AU DÉBUT DE L'ANNÉE					EN FIN D'ANNÉE				
	Rubrique B de l'Actif du Bilan	Déprécia- tion des Objets de faible valeur et d'usure rapide	Crédits bancaires sur stocks normalisés	Endette- ment envers fournis- seurs	Fonds de Roulement propres	Rubrique B de l'Actif du Bilan	Déprécia- tion des Objets de faible valeur et d'usure rapide	Crédits bancaires sur stocks normalisés	Endette- ment envers fournis- seurs	Fonds de Roulement propres
Matières premières, matériaux de base — Semi-produits achetés	4.816	—	—	2.320	2.496	6.601	—	—	1.625	4.976
Matières consommables	513	—	—	195	318	690	—	—	152	538
Energie	88	—	—	—	88	168	—	—	—	168
Emballage	46	—	—	—	46	57	—	—	—	57
Pièces de rechange	99	—	—	—	99	137	—	—	—	137
Objets de faible valeur et d'usure rapide	10.039	2.774	—	—	7.265	10.314	3.291	—	—	7.023
TOTAL	15.601	2.774	—	2.515	10.312	17.967	3.291	—	1.777	12.899
Produits en cours et semi- produits de fabrication interne	8.228	—	—	—	8.228	5.145	—	—	—	5.145
Dépenses imputables sur exer- cices ultérieurs	882	—	—	—	882	250	—	—	—	250
Produits finis	3.082	—	—	—	3.082	4.031	—	847	—	3.184
Stocks et produits en cours d'une exploitation agricole annexe	213	—	—	—	213	157	—	—	—	157
TOTAL	28.006	2.774	—	2.515	22.717	27.550	3.291	847	1.777	21.635

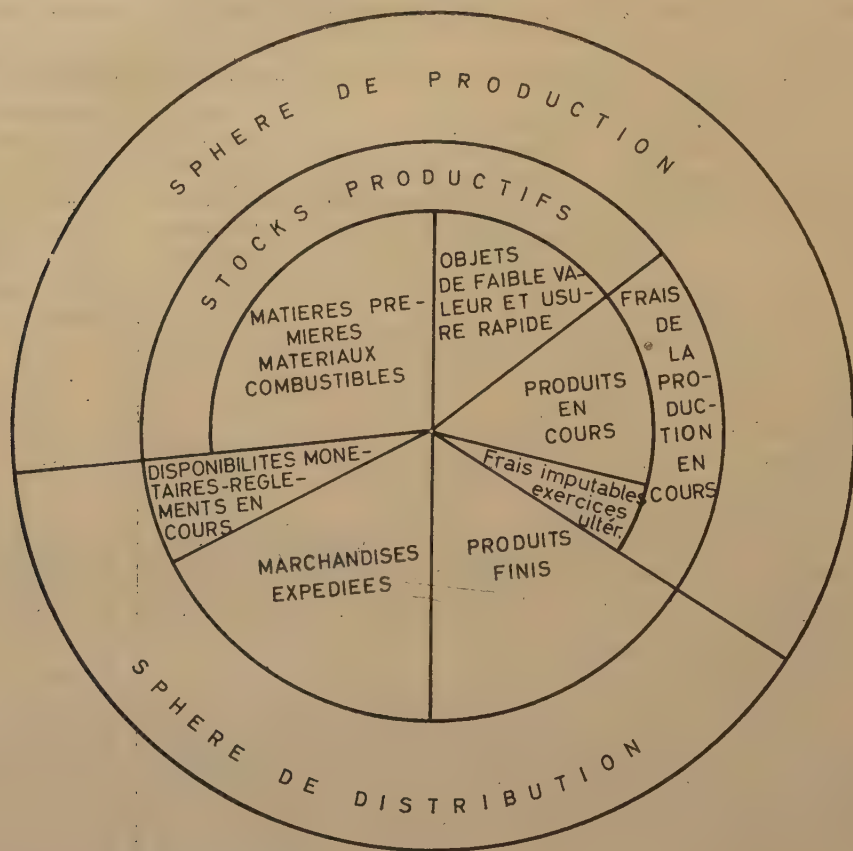
TABLEAU N° VIII

NORMATIFS ET CAPITAUX PROPRES INVESTIS DANS LES STOCKS NORMALISÉS

— En milliers de roubles —

POSTES du BILAN	MONTANT DU NORMATIF au début de l'année	MONTANT DES FONDS DE ROULEMENT investis dans les stocks normalisés en début d'année	MONTANT DU NORMATIF en fin d'année	MONTANT DES FONDS DE ROULEMENT propres investis dans les stocks normalisés en fin d'année	DIFFÉRENCE EN FIN D'ANNÉE	
					par rapport au début de l'année	par rapport au normatif
<i>Rubrique I</i>						
Matières premières ..						
Matériaux de base, ..	4.700	2.496	4.660	4.976	+ 2.480	+ 316
Semi-produits achetés						
Matières consommables	700	318	650	538	+ 220	— 112
Combustibles	150	88	200	168	+ 80	— 32
Emballage	50	46	80	57	+ 11	— 23
Pièces de rechange ...	120	99	120	137	+ 38	+ 17
Objets de faible valeur et d'usure rapide	8.160	7.265	7.000	7.023	— 242	+ 23
TOTAL	13.890	10.312	12.710	12.899	+ 2.587	+ 189
<i>Rubrique II</i>						
Produits en cours et semi produits de fabrication interne	7.700	8.228	7.250	5.145	— 3.083	— 2.105
Dépenses imputables aux exercices ultérieurs	1.200	882	350	250	— 632	— 100
Produits finis	2.000	3.082	1.960	3.184	+ 102	+ 1.224
Stocks et produits en cours d'une entreprise agricole annexée	230	213	250	157	— 56	— 93
TOTAL	25.020	22.717	22.520	21.635	— 1.082	— 885

Voici la structure des capitaux circulants de l'entreprise, telle que la représente Dmitriev, d'après le bilan de fin d'année¹:



Le tableau n° VIII fait apparaître des écarts considérables entre le normatif et l'utilisation réelle des capitaux propres pour la constitution des stocks normalisés tant en début, qu'en fin d'année.

En début d'année, les stocks de la Rubrique I (matières premières, énergie, matières consommables, etc.) étaient nettement inférieurs aux normatifs ; en revanche, les stocks de la rubrique II (produits en cours — semi-produits de fabrication interne, produits finis, etc.) étaient supérieurs aux normatifs, sauf le poste « dépenses imputables aux exercices ultérieurs », inférieur d'environ 30% au normatif, en raison d'objectifs moins importants quant à la mise en œuvre de nouveaux produits².

De même, en fin d'année des écarts importants aux normatifs se sont révélés, notamment en ce qui concerne les produits en cours, les semi-produits de fabrication interne, les produits finis.

1. DMITRIEV, *op. cit.*, p. 464.

2. DMITRIEV..., p. 467.

L'importante réduction des stocks de produits en cours et par rapport aux stocks de début d'année, et par rapport au normatif, témoigne de la nécessité d'exercer un contrôle rigoureux sur l'approvisionnement de l'entreprise en stocks de production, eu égard aux besoins de production. Dans la plupart des cas, une telle situation conduit à une rupture du rythme de production.

Une fois établie la situation initiale des capitaux normalisés, il convient, à l'aide des données comptables synthétiques et analytiques, de considérer séparément chaque type de capitaux et les raisons des écarts par rapport aux normatifs fixés à l'entreprise.

Ce faisant, il est possible de déceler les aspects positifs et négatifs de l'exploitation, d'un côté quant à la rotation des capitaux circulants, de l'autre quant à la constitution des stocks nécessaires à la continuité du processus de production¹.

II. — LES FONDS D'EMPRUNT

Le crédit à court terme joue, en Economie socialiste, un rôle important dans la formation des capitaux circulants², rôle qui se justifie et par la volonté de n'octroyer, en propre, aux entreprises que le minimum strictement nécessaire de capitaux circulants, et par la nécessité d'exercer un contrôle quotidien sur l'utilisation et la rotation des capitaux³. Le crédit se présente donc comme un instrument du contrôle par le rouble⁴ exercé par l'Etat sur l'activité des entreprises et sur la réalisation des plans, tant en indices qualitatifs que quantitatifs.

Le contrôle exercé par la Gosbank résulte du mode même des règlements effectués entre les entreprises selon le système de la compensation ; ce qui signifie que les paiements entre entreprises se font au moyen d'un transfert de fonds de compte à compte par l'intermédiaire de la Gosbank.

A la différence du système capitaliste, le crédit, en Union Soviétique, ne peut être octroyé que par la banque et ce, conformément au principe de « développement harmonieux ». Les entreprises, par conséquent, ne peuvent pas se consentir mutuellement des crédits.

Les crédits bancaires étant octroyés à des fins bien précises⁵, les dates de remboursement sont préalablement fixées en fonction du type de production qu'ils servent à financer, ainsi que de la durée du cycle de production⁶.

Deux catégories de crédits sont à distinguer : les crédits fondés sur les stocks et les avances fondées sur le chiffre d'affaires. Dans le premier cas, les crédits sont accordés selon l'importance des stocks ; ils ne font l'objet d'un remboursement qu'après la réduc-

1. Cf. *infra*, Section II : « L'analyse des stocks et la situation financière ».

2. Le crédit à court terme peut représenter jusqu'à 50 % de la valeur totale des capitaux circulants. Cf. *Den'gi i kredit*, n° 5, 1962. Article de M. TAMARTCHENKO.

3. M. S. ATLAS, *Reforma Kredita V S S S R*, Moscou 1952, *Gosfinizdat*, p. 22.

4. Résolution des Commissaires du Peuple (20 mars 1931) et Résolution du Conseil des ministres de l'U.R.S.S. et du Comité Central du Parti Communiste (21 août 1954) : « Sur le rôle de la Gosbank dans le contrôle par le rouble ».

Le contrôle par le rouble est exercé par la Gosbank dans une double optique :

1° Eviter que les capitaux ne soient investis dans des stocks excédentaires.

2° Assurer le remboursement des prêts dans les délais prévus.

Cf. : BARNGOL'c et SUKHAREV, p. 69-70 ; — *Ekonomika*, p. 452-455.

5. Cf. *infra*.

6. ATLAS..., p. 23.

tion des stocks. Quant aux avances fondées sur le chiffre d'affaires, elles répondent à des opérations déterminées : par exemple, l'achat de matières premières destinées à être transformées ou revendues. Le remboursement de tels crédits a lieu après que les marchandises aient été transformées ou vendues — le produit de la vente étant affecté au remboursement du crédit¹.

Le but fondamental des crédits bancaires est de pallier les insuffisances, soit temporaires, soit saisonnières, des capitaux circulants propres.

§ 1. — Crédits fondés sur les stocks²

Ces crédits sont accordés dans tout les cas où les stocks de matières dépassent la norme de capitaux circulants — celle-ci devant, normalement, correspondre aux besoins constants de l'entreprise. Deux cas peuvent toutefois se présenter : ou bien le dépassement de la norme est conforme aux prévisions du plan, ou bien il leur est supérieur.

— Cas des crédits sur stocks planifiés.

Ces crédits sont accordés pour couvrir les stocks soit de matières premières, soit de produits en cours et de produits finis, mais, en principe, seulement après que les marchandises aient été payées.

Si les marchandises ne sont pas encore payées, des renseignements spéciaux doivent être fournis par l'entreprise à la banque, qui paie directement au créancier les sommes dues³.

Le montant du crédit est calculé en fonction de la valeur des stocks à couvrir. Or, l'évaluation des stocks diffère selon la nature des marchandises :

- les matières premières et les produits en cours sont évalués à leur prix de revient effectif ;

- les produits finis sont évalués à leur prix de revient planifié : ce mode d'évaluation permet donc aux entreprises de bénéficier des économies qu'elles réalisent ;

- les marchandises achetées en vue de leur revente sont évaluées à leur prix de revient commercial.

Le délai de remboursement du crédit, tout en tenant compte des possibilités de réduction des stocks, ne peut toutefois être supérieur à un an.

— Crédits sur stocks non-planifiés.

Au-delà des normatifs de capitaux circulants propres, des crédits sont octroyés aux entreprises industrielles dans les trois cas suivants :

1. Dans certains cas, les capitaux circulants propres sont en totalité remplacés par des capitaux d'emprunt. Cette substitution s'effectue lors de la vente de la production pour la période de temps s'écoulant entre l'expédition du produit et le paiement. Ce type de crédit est dit : crédit sur titres de règlements.

— ATLAS..., p. 24-25.

2. Cette classification — crédits fondés sur les stocks — crédits fondés sur le chiffre d'affaires — est adoptée dans un article de *Statistiques et Etudes financières*, Suppl. « Finances comparées », n° 23, 1954, p. 374.

Elle paraît plus conforme à l'optique adoptée dans la présente étude, à savoir celle de l'entreprise. Les autres classifications se réfèrent à l'optique du Plan, en distinguant les crédits planifiés, les crédits non planifiés, les crédits sur stocks excédentaires par rapport aux normes. Ces distinctions apparaissent aussi dans la classification adoptée, mais le critère de la distinction n'est pas le plan mais la gestion.

3. *Op. cit.*, p. 374-375.

- formation de stocks saisonniers ;
- besoins temporaires en capitaux supplémentaires d'entreprises à caractère non-saisonnier ;
- besoins de fonds dans des circonstances non prévues dans le Plan¹.

Dans certaines branches industrielles — pour des raisons indépendantes des entreprises — le volume de production varie en cours d'année : au cours de certains trimestres, ce volume s'accroît, tandis qu'il diminue pendant d'autres trimestres.

Le caractère saisonnier de la production affecte notamment les industries extractives, ainsi que les entreprises chargées de la transformation des produits agricoles. Il est évident qu'à des variations saisonnières de fabrication, d'approvisionnement et d'écoulement de la production, doivent correspondre des variations analogues des besoins en capitaux.

La nécessité de recourir aux crédits bancaires apparaît aussi pour des entreprises non saisonnières qui, à certaines périodes de l'année, doivent constituer des stocks excédentaires, notamment en combustible et bois pour la période d'hiver². Il s'ensuit que le volume des stocks productifs dans de telles entreprises, au cours du IV^e trimestre, devient alors supérieur aux normatifs fixés³. A cette catégorie, appartiennent les entreprises de constructions mécaniques, les entreprises métallurgiques et textiles.

Le troisième cas, enfin, qui justifie un recours aux emprunts est celui de l'apparition de certaines circonstances qui n'avaient pas été prévues par le plan ; ce peut être : le dépassement trop élevé du plan, un arrivage de matières premières en plus grande quantité que prévue, un retard temporaire dans l'expédition de produits finis, faute de moyens ou de possibilités de transport.

Dans ces trois cas, il est logique que les entreprises aient recours au crédit bancaire, puisque les capitaux propres, conformément au critère de permanence, ne doivent couvrir que les besoins permanents minima, et non les besoins saisonniers ou temporaires.

Le rôle économique de ces prêts, accordés en principe pour une durée de 45 jours⁴, est de combler dans un bref délai tous les écarts qui se manifestent en cours d'exécution du plan, mais aussi et surtout de maintenir à son niveau minimum le volume des capitaux propres.

L'importance du crédit et les échéances de remboursement sont fixées de telle sorte, que les entreprises soient incitées à respecter le montant des charges de production prévues au plan, le volume et les délais de livraison de la production.

L'obligation de rembourser les prêts à l'échéance est un des moyens destinés à développer l'intéressement des dirigeants d'entreprise aux résultats financiers d'exploitation et à la formation de capitaux circulants propres, puisque l'une des sources d'accroissement des capitaux propres est le bénéfice, dont l'utilisation à cette fin est toutefois subordonnée au remboursement intégral des emprunts.

1. BIRMAN..., p. 119-120.

2. Ceci s'explique par le fait que le stockage et le transport (utilisation des voies d'eau) se font dans des conditions beaucoup plus favorables lorsqu'ils sont effectués en été.

— Cf. BARNGOL'C ET SUKHAREV..., p. 67-68.

3. Il s'agit donc, dans ce cas, d'un problème de saisonnalité de l'approvisionnement et non de saisonnalité de la production.

4. Les entreprises dont la gestion est bonne — l'appréciation reste cependant assez arbitraire dans la mesure où elle dépend du choix du critère d'efficacité — peuvent obtenir des délais de remboursement allant jusqu'à 90 jours. En revanche, les entreprises déclarées insolvables (cf. *infra* titre II : Rubrique « Solvabilité ») ne peuvent jamais obtenir de crédit.

— *Statistiques et Etudes financières...*, p. 376.

La deuxième forme de crédits couramment utilisés est celle des crédits fondés sur le chiffre d'affaires.

§ 2. — Crédits fondés sur le chiffre d'affaires

Cette forme de crédits représente un des éléments originaux du système soviétique en matière de crédits. Introduite en 1939 et applicable uniquement aux entreprises de constructions mécaniques, cette forme de crédits connut ultérieurement une large extension, puisqu'elle fut utilisée pour la majorité des entreprises d'industries lourde et légère¹. En conséquence de cette adoption, une partie des capitaux circulants propres, dont le montant est fixé dans les chiffres de contrôle — retirée du circuit de l'entreprise et affectée à un compte spécial tenu par la Gosbank — est remplacée par le crédit bancaire. La proportion dans laquelle le crédit bancaire participe à la rotation des capitaux circulants dépend du type de produits qu'il sert à financer : dans le cas de produits en cours les avances bancaires représentent environ 20% du normatif des capitaux circulants ; dans le cas de produits finis, elles peuvent atteindre 50% du normatif².

Ainsi, en supposant que le normatif des produits en cours soit égal à 6.000 roubles, la participation du crédit bancaire, devant en représenter les 20%, s'élèvera donc à 1.200 mille roubles.

Mais si le plan mensuel de fabrication n'est réalisé qu'à 92%, la banque réduira le crédit qu'elle accorde d'un pourcentage correspondant, sur le montant du normatif : par conséquent, diminué de 8% sur 6.000 roubles, le crédit ne représentera plus que 480 mille roubles.

Les délais de remboursement des crédits sont fixés non en fonction des possibilités de réduction des stocks, mais en fonction de la durée du cycle normal effectué par les produits à l'intérieur de l'entreprise considérée.

Le crédit à court terme accordé par la banque aux entreprises a donc, en économie soviétique, une double fonction : en premier lieu, assurer la régularité des règlements aux entreprises et, par là, favoriser l'accélération de la rotation des capitaux circulants ; en second lieu, exercer le contrôle par le rouble sur la gestion de l'entreprise, la banque pouvant, grâce à ce système, connaître de façon permanente la situation financière des entreprises.

Toutefois, l'importance de chacun des deux types de capitaux — capitaux propres, capitaux d'emprunt — varie selon les secteurs. Ainsi, dans le secteur commercial et l'industrie légère, le crédit joue un rôle beaucoup plus important que dans l'industrie lourde ; ceci s'explique puisque considérée comme branche prioritaire, l'industrie lourde dispose de ressources propres plus abondantes (cf. Tableau, p. 149).

Quant aux intérêts payés par les entreprises en contrepartie des crédits obtenus, ils varient de 1% à 3%³ :

- Emprunts planifiés et emprunts pour besoins temporaires 2% par an
- Emprunts pour règlements en cours (sur présentation des factures) 1% «
- Emprunts dont la date de remboursement est échue 3% «

1. BARNGOL'C et SUKHAREV..., p. 72.

2. BIRMAN..., p. 174.

3. *Ekonomika*..., p. 463.

TABLEAU IX
CAPITAUX CIRCULANTS ET SOURCES DE FINANCEMENT
(DANS L'INDUSTRIE ET LE COMMERCE SEULEMENT)

	TOTAL ÉCONOMIE NATIONALE		INDUSTRIE		COMMERCE	
	1958	1959	1958	1959	1958	1959
<i>Capitaux circulants.</i>						
Millions de roubles (en fin d'année)	74.765	85.861	32.803	34.419	18.657	21.515
dont : normalisés	57.284	66.312	26.078	27.466	16.537	19.260
<i>Sources de financement.</i>						
en % du financement total :	100	100	100	100	100	100
— Capitaux propres + assimilés	39,3	38,0	47,4	47,8	31,2	30,0
— Crédits bancaires	42,2	43,9	38,6	38,4	56,1	58,3
— Créanciers	16,1	15,8	11,5	11,2	12,1	11,1
— Sources diverses	2,4	2,3	2,5	2,6	0,6	0,6

Source : *Narodnoe khozjajstvo*, 1961..., p. 92-93.

Il aurait été intéressant de faire une décomposition par branches, dans le secteur « Industrie », qui aurait révélé quelle industrie possédait le volume de capitaux propres le plus élevé, et quelle autre devait recourir le plus au crédit bancaire. Mais aucune statistique n'est disponible pour une telle décomposition.

Pourvues de capitaux — soit alloués, sans remboursement ultérieur, par le gouvernement (capitaux propres), soit prêtés par la banque et donc soumis à intérêt et remboursement (capitaux d'emprunt) — les entreprises peuvent alors exécuter leur programme de production. Mais comme, par ailleurs, le Khozraschët implique que les entreprises soient rentables, celles-ci sont incitées à rechercher la plus grande efficacité possible dans l'utilisation de leurs capitaux ; ce faisant, leur volume de production augmentera, les charges de production seront réduites. Ainsi la rotation des capitaux circulants influence les résultats financiers d'exploitation : en effet, une entreprise peut avoir de bons indices d'abaissement de prix de revient, réaliser au mieux son plan de production ; mais si elle a accumulé des stocks excédentaires, ou si sa production ne peut être écoulee (quelles qu'en soient les raisons), il est certain que l'entreprise aura des difficultés à trouver les sommes nécessaires, devant lui permettre de faire face à ses obligations courantes¹.

Une utilisation efficace des capitaux (fixes et circulants) — qui, par ailleurs, permet une élévation de la productivité — suppose un accroissement de la production et ce, aux moindres coûts.

Comment donc l'entreprise utilisera-t-elle ses facteurs de production afin d'améliorer ses résultats d'exploitation ? Quels indices permettent de juger de l'activité d'une entreprise ?

1. Le problème de la rotation des capitaux circulants influant directement sur la situation financière sera donc traité dans le titre II, section II, rubrique D.

SECTION II

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Au fur et à mesure que se renforce le Khozraschët, le rôle des indices en valeur en tant que critères d'efficacité s'accroît : en effet, le critère uniquement physique, à savoir le degré de réalisation du plan de production ne suffit pas à rendre compte de la gestion d'une entreprise ; dans une telle optique, les entreprises étaient incitées à gonfler leur production, soit en volume, soit en poids, sans tenir compte des charges qu'elles avaient à supporter et qui, par là même, pesaient sur l'Economie tout entière.

La méthode du Khozraschët devenant la base du fonctionnement des entreprises, un problème de rentabilité se pose à chacune d'elles : les produits propres doivent couvrir les charges ; en d'autres termes, l'entreprise a pour objet l'obtention d'un bénéfice, dont le niveau minimum lui est imposé par le plan — bénéfice planifié — mais dont le niveau maximum dépend, en fait, de sa gestion propre — bénéfice surplanifié (ou sur-profit). Un certain pouvoir de décision — quoique encore limité — est ainsi conféré aux entreprises : Quelle politique de gestion adopteront-elles pour obtenir les meilleurs résultats ?

Bien que la terminologie socialiste soit identique à la terminologie capitaliste, les deux notions de rentabilité ne recouvrent pas les mêmes réalités. Dans une entreprise de type capitaliste, la rentabilité est calculée à l'aide du rapport bénéfice-capital investi¹.

En Economie soviétique, la notion de rentabilité recouvre celle de produit net (tchistyj dokhod), qui est, en valeur, le produit de la société créé par du travail additionnel².

Le produit net est composé de deux éléments :

- le produit net des entreprises, appelé : bénéfice ;
- le produit net centralisé de l'Etat, dit : impôt sur le chiffre d'affaires.

La rentabilité d'une entreprise s'apprécie à l'aide du rapport du produit net de l'entreprise au prix de revient de la production vendue³.

La rentabilité peut, cependant, être calculée dans deux optiques : la première consiste

1. Eventuellement, on ajoute au capital les réserves et, dans le cas de l'entreprise individuelle, le solde créditeur du compte de l'exploitant.

P. LASSÈGUE, *Comptabilité de l'Entreprise*, Sirey, 1961, p. 256.

2. *Voprosy ekonomiki*, n° 11, 1960, p. 104 à 114. Article de KONDRACHEV : « Prix, rentabilité et Khozraschët ».

3. Outre cet indice de rentabilité, couramment calculé, certains économistes préconisent d'utiliser un indice de rentabilité qui tiendrait compte de la valeur des capitaux. Mais, même en ce cas, des controverses s'élèvent : faut-il retenir l'ensemble des capitaux de l'entreprise ou seulement les capitaux productifs ?

L'ensemble de ces questions constituera, en fait, la conclusion de cette étude, dans laquelle seront exposées les principales conceptions quant aux critères d'efficacité et quant à la rentabilité.

à déterminer le niveau de rentabilité de la production, la deuxième — le niveau de rentabilité de l'entreprise¹.

La rentabilité de la production permet d'exprimer les résultats financiers liés directement à la production. Cet indice est calculé à la fois sur la production fabriquée et sur la production vendue.

L'indice de rentabilité (Rv) de la production vendue est égal au rapport du bénéfice obtenu par vente de la production marchande (Bv) à son prix de revient total (P. Rm) : cet indice varie en fonction des modifications structurelles, des variations de prix et de prix de revient.

$$Rv = \frac{Bv}{P.R.m}$$

P.R.m = Prix de revient total de la production marchande vendue.

Décomposé par type de produits, cet indice de rentabilité permet de déterminer les écarts au niveau moyen de rentabilité propre de l'entreprise, et par suite de savoir quels produits ont une faible rentabilité, et quels autres ont une rentabilité élevée.

Quant à la rentabilité de l'entreprise, elle reflète les résultats financiers d'exploitation de l'entreprise, à la suite non seulement de la vente de la production mais aussi d'opérations « non commerciales » (c'est-à-dire, en dehors de toute opération de vente²).

C'est donc un indice synthétique de l'activité de l'entreprise, calculé par le rapport du bénéfice *total* de l'entreprise au prix de revient total de la production vendue.

$$Re = \frac{Bt}{P.R.m}$$

La rentabilité étant l'expression du niveau de bénéfice, il convient de savoir :

- 1° Comment est obtenu ce bénéfice et quels facteurs influent sur son niveau ;
- 2° Quelle sera sa répartition ; en d'autres termes quel pourcentage du bénéfice restera à la disposition de l'entreprise et quelle part sera prélevée par l'Etat au profit du Budget ;
- 3° Quels sont les taux de prélèvements selon qu'il s'agit du bénéfice planifié ou du sur-profit.

Dans une économie de type centralisé, l'entreprise n'a pas la liberté de fixer elle-même les quantités de produits à fabriquer ; elle ne peut non plus décider du prix auquel s'effectueront ses transactions :

- prix d'achat pour les matières premières ; prix des services qu'elle loue ;
- prix de vente pour les produits qu'elle doit écouler³.

Le plan financier de l'entreprise, établi sous forme de balance des recettes et dépenses, fixe le bénéfice — dit bénéfice planifié — que l'entreprise doit, au minimum, obtenir. Ce bénéfice est égal à l'excédent des produits (planifiés) sur les charges (planifiées).

Le niveau du bénéfice est donc fonction de deux éléments : les coûts de production,

1. M. RUBINOF, *Osnovy Ekonomicheskogo Analiza raboty predpriyatij*, Gosfinizdat, 1962, p. 205.

2. Cf. *infra*, chapitre 1^{er}, § 1.

3. François PERROUX, *Cahiers de l'I.S.E.A.*, Série G, n° 1, p. 5 à 10, Economie des Démocraties Populaires : « Profit et accumulation ».

d'une part ; les prix de gros d'entreprise, d'autre part. Mais ces éléments eux-mêmes dépendent de facteurs dont l'entreprise n'est, le plus souvent, pas maîtresse.

Les facteurs qui échappent au contrôle de l'entreprise peuvent être classés en deux groupes : Le premier de ces groupes englobe des éléments structurels propres à l'entreprise, à savoir sa situation géographique, son appartenance à telle ou telle branche industrielle, ses conditions techniques de production. Les facteurs du second groupe se situent à un échelon plus élevé, puisqu'ils résultent de la politique adoptée par les centres de décision en matière de prix et de taux d'imposition. Ces facteurs interviennent en tant que données sur lesquelles, par conséquent, l'entreprise n'a aucune action.

En revanche, certains facteurs sont susceptibles d'exercer une action non négligeable sur le niveau de bénéfice : ils dépendent directement de l'entreprise et, par conséquent, relèvent de la gestion.

En fonction des données, structurelles ou gouvernementales, l'entreprise adopte une certaine politique de gestion aux fins d'accroître sa rentabilité.

L'action de l'entreprise s'exerce généralement sur le niveau de ses prix de revient.

La compression des coûts de production peut toutefois être obtenue par divers procédés.

Les uns, rationnels, permettent à l'entreprise de respecter, tout en les dépassant, les objectifs fixés par le Plan. En effet, l'abaissement du prix de revient résultant d'une meilleure organisation de la production — accroissement de la productivité du travail, meilleure utilisation des capitaux fixes — favorise à la fois une élévation de la rentabilité de l'entreprise et la réalisation des objectifs planifiés quant au volume et à l'assortiment de production.

Mais, outre ces procédés, les entreprises en utilisent d'autres, probablement plus efficaces dans une optique de gestion, mais beaucoup moins rationnels dans l'optique du Plan.

Recherchant les meilleurs résultats financiers, l'entreprise s'efforce alors d'améliorer ses indices en valeur au détriment des indices physiques, mais, ce faisant, elle est amenée à violer l'assortiment de production qui lui a été fixé. Un choix préférentiel de l'entreprise s'effectue en faveur des produits qui lui paraissent les plus rentables, ou de ceux qui nécessitent, pour leur fabrication, les moindres difficultés, notamment en main-d'œuvre.

En conséquence, il se produit souvent une rupture entre les résultats « économiques » (production) et les résultats financiers (rentabilité)¹.

Aussi deux séries d'analyses doivent simultanément être faites : l'une relative à la réalisation du plan de production ; l'autre au bénéfice ainsi qu'à la vitesse de rotation des capitaux circulants et à la solvabilité de l'entreprise.

1. Il est évident que, selon la conception habituelle, toute notion « économique » implique aussi une notion « financière ».

Toutefois, le terme « économique » utilisé dans cette étude pour la commodité de l'exposé, doit être entendu à un sens très étroit, à savoir qu'il est l'expression d'une notion purement quantitative (production considérée sous l'angle des quantités et de l'assortiment).

A. — LE BÉNÉFICE

CHAPITRE PREMIER

FORMATION ET RÉPARTITION DU BÉNÉFICE

Conformément au Khozraschët, les charges supportées pour les besoins d'exploitation doivent être couvertes par les produits propres — ceux-ci provenant essentiellement de la vente de la production.

Le bénéfice planifié peut donc être défini comme la différence entre le coût prévu au plan et le chiffre d'affaires (quantités vendues aux prix planifiés).

Deux éléments permettent de définir le bénéfice : d'une part, les coûts de production (ou prix de revient), d'autre part les prix auxquels l'entreprise sera tenue d'écouler sa production. Ces deux éléments, imposés par les autorités centrales lors de la planification du bénéfice, relèvent donc de la politique gouvernementale¹.

Deux types d'opérations permettent de réaliser un bénéfice : la vente de la production et les opérations de caractère non commercial.

§ 1. — Sources de formation du bénéfice

a) Vente de la production.

La plus grande partie de la production de l'entreprise est destinée à être vendue, c'est-à-dire livrée à d'autres entreprises ou aux organismes d'écoulement.

Le plan de vente est indissociable du plan financier, puisque le produit de la vente aux prix de gros d'entreprise constitue, pour l'entreprise, la source principale de son bénéfice.

Le produit de la vente de la production aux prix de gros d'entreprise, c'est-à-dire sans l'impôt sur le chiffre d'affaires, est déterminé de la façon suivante² :

Aux stocks initiaux de produits non vendus, on ajoute le volume de production marchande à livrer au cours de l'année considérée et l'on retranche les stocks finals prévus de produits non vendus.

Pour obtenir le montant planifié de la production commercialisable évaluée à son prix de revient total, il faut ajouter, au prix de revient des produits finis et des marchandises

1. Cf. *Infra*, Chap. II, II.

2. N. TCHUMATCHENKO, *Analiz pribyli promychlennogo predpriyatija*, Gosfinizdat, 1960, p. 8.

expédiées en début d'année, le prix de revient de fabrique de la production marchande ainsi que les dépenses improductives, puis déduire les stocks finals de produits finis.

La différence entre le gain obtenu par la vente aux prix de gros d'entreprise et le prix de revient total de la production commercialisable représente le bénéfice — ou, dans certains cas, la perte — de l'entreprise à la suite de la vente de sa production.

Trois méthodes peuvent être utilisées pour le calcul des ventes ou du bénéfice planifié :

- la méthode de calcul direct par produit ;
- la méthode de calcul global qui consiste à partir des indices planifiés relatifs à la production marchande, sans discrimination par produit ;
- la méthode analytique¹.

La méthode la plus précise est celle du calcul direct par produit. Mais, alors, il faut pouvoir disposer de données sur l'assortiment de la production fabriquée et vendue ainsi que sur le prix de revient de tous les produits. Cette méthode ne peut être utilisée avec efficacité que pour les entreprises dont l'assortiment de production est peu important². Dans le cas d'une vaste nomenclature des produits à fabriquer, on applique la méthode fondée sur les indices planifiés de la production marchande globale. Le plan fixe à l'entreprise un indice de charges par rouble de production marchande évaluée en prix de gros d'entreprise. La différence entre la valeur de la production marchande aux prix de gros d'entreprise et son prix de revient planifié indique donc le bénéfice planifié de la production marchande fabriquée.

En ajoutant à ce résultat le bénéfice éventuel sur les stocks initiaux et en retranchant le bénéfice sur les stocks finals, on obtient le bénéfice de la production vendue.

Exemple³ :

TABLEAU X
BÉNÉFICE OBTENU PAR VENTE DE LA PRODUCTION

— Milliers de roubles —

	En Prix de Gros d'entreprise	PRIX DE REVIENT PLANIFIÉ			Bénéfice (1 — 4)
		Prix de revient de fabrique	Dépenses improduc- tives	P.R. complet (2 + 3)	
A	1	2	3	4	5
(1) Stocks de produits en début d'année .	1.812	1.530	—	1.530	282
(2) Production marchande selon le plan .	18.068	14.580	1.114,5	15.694,5	2.373,5
— Dépenses par rouble de produc- tion marchande évaluée en prix de gros	X	80,7	X	86,9	
(3) Stocks de produits en fin d'année . .	1.542	1.244	—	1.244	298
(4) Vente ((1) + (2) — (3))	18.338	14.866	1.114,5	15.980,5	2.357,5

1. L. ROTCHTEIN, *Finansovoe planirovanié v sovmarkhozakh*, Gosfinizdat, 1959, p. 27.

2. R. D. VINOKUR, *Planirovanié pribyli na promychlenom predpriyatii, sbornik « Finansovoe planirovanié v promychlennosti i stroitel'stve »*, Gosfinizdat, 1959, p. 41.

3. TCHUMATCHENKO..., p. 15.

Enfin, la troisième méthode possible est la méthode analytique que l'on utilise dans le cas d'une fabrication de production comparable et de production non comparable.

En ce qui concerne la production *comparable*, on procède en deux étapes : en premier lieu on calcule le bénéfice en prenant pour base la rentabilité obtenue au cours de l'exercice précédent ; en second lieu on calcule l'influence exercée sur le bénéfice par différents facteurs :

— économie réalisée à la suite d'un abaissement du prix de revient ; modification de l'assortiment, ou de la qualité ;

— variation des prix de gros et des taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Quant à la production non comparable — à savoir la fabrication, au cours du prochain exercice, de produits nouveaux — on calcule directement le bénéfice par différence entre son prix de revient planifié et le montant des ventes évaluées en prix de gros d'entreprise.

Cette méthode, quoique moins précise que la méthode directe, est cependant indispensable dans le cas où est fabriquée une production non comparable.

b) Opérations de caractère non commercial.

Outre les opérations de vente, d'autres opérations entraînent pour les entreprises la formation de bénéfices ou de pertes.

Parmi les plus importantes, on peut notamment retenir¹ :

Opérations entraînant l'obtention d'un bénéfice.

— Bénéfices obtenus dans le cadre de l'économie communale, ou de la gestion de logements ;

— excédent des amendes et intérêts reçus sur ceux qui ont été payés ;

— bénéfices antérieurs imputables à l'exercice en cours ;

Opérations qui font subir des pertes à l'entreprise :

— Pertes exceptionnelles (catastrophes, etc.) ;

— Charges d'entretien des entreprises tournant au ralenti ;

— pertes subies par suite de l'insolvabilité d'un débiteur ;

— pertes antérieures à imputer sur l'exercice en cours.

Toutes ces opérations sont comptabilisées dans un compte spécial de profits et pertes, dont le solde — positif ou négatif — s'ajoute au produit de la vente.

Le total général, porté au bilan, indique alors le résultat final d'exploitation de l'exercice.

Le bénéfice — qui constitue l'une des sources principales des accumulations susceptibles de former le produit net de la société — ne peut, en conséquence, rester intégralement à la disposition de l'entreprise.

Mais, par ailleurs, le bénéfice doit répondre aux exigences du Khozraschët, à savoir l'intéressement matériel de l'entreprise aux résultats d'exploitation.

Aussi la répartition du bénéfice s'effectue-t-elle selon les directives du gouvernement.

§ 2. — Répartition du bénéfice

Une fraction du produit net de l'entreprise, dont le montant est fixé lors de l'élaboration du Plan, est affectée au Budget de l'Etat.

1. Pour l'énumération complète : DMITRIEV..., p. 327-328.

Dans le plan de 1961, pour toute l'industrie, le pourcentage de cette affectation au budget représentait 67% du bénéfice global¹ et ².

Quant à la fraction du bénéfice qui reste à la disposition de l'entreprise, elle est affectée à deux groupes d'emplois :

— un certain pourcentage doit être consacré aux gros travaux et à l'accroissement des capitaux circulants ;

— le reste, à raison de 5% environ, est affecté au fonds d'entreprise destiné soit aux améliorations socio-culturelles, soit au paiement de primes de rendement tant aux ouvriers et employés qu'aux ingénieurs et dirigeants de l'entreprise.

Théoriquement, la fraction du bénéfice laissée à la disposition de l'entreprise et celle affectée au fonds d'entreprise sont d'autant plus élevées que le bénéfice est important. En fait, dans le second cas, lorsque le bénéfice paraît excessif, l'Etat impose des limitations à la formation du fonds d'entreprise³. Dans le premier cas, la limitation existe *a priori*, puisque le plan fixe quel pourcentage du bénéfice, l'entreprise pourra conserver.

Ainsi le plan de 1961 prévoyait-il que sur les 30 milliards de roubles que représenterait le bénéfice, 10 milliards de roubles seraient laissés aux entreprises, soit 33% du total.

Toutefois, pour conserver à l'intéressement matériel sa portée, le bénéfice réalisé en sus du bénéfice prévu par le plan supporte des taux de prélèvements inférieurs à ceux qui atteignent le bénéfice planifié. Aussi, du sur-profit, le bénéfice que l'entreprise aura à sa libre disposition pourra représenter parfois de 40 à 50% du montant de ce sur-profit⁴, mais, ce, uniquement dans les industries prioritaires.

Le montant du bénéfice, cependant, varie non seulement de branche à branche, mais aussi d'entreprise à entreprise. Certains facteurs, extérieurs à l'entreprise et dont elle ne peut, par conséquent, contrôler les effets, vont déterminer le niveau du bénéfice planifié.

1. G. A. SARISINA, *Khozjaistvennyj raschët i Rentabel'nost'-Stoïmost' i sebestoïmost'*, Moscou, 1961, p. 56.

2. *Affectations du bénéfice au Budget (Narodnoë Khozjaïstvo*, 1961, p. 843 à 845).

— en Milliards de roubles —		1958	1959	1960
1. — Bénéfice global (tous secteurs)		20,10	22,97	25,2
dont :				
Bénéfice des entreprises industrielles		10,7	12,5	14,1
2. — Affectations du bénéfice global au budget		13,5	16,—	18,6
en %				
1. — Part des prélèvements dans le bénéfice global		67	69,6	73,8
2. — Part du bénéfice prélevé dans les recettes budgétaires				
totales		20	21,6	24,2

N. B. — Les bénéfices affectés au Budget représentent un pourcentage assez élevé du total des ressources budgétaires, ce qui traduit la volonté du Gouvernement de ne laisser à la disposition des entreprises que le minimum du bénéfice susceptible de les intéresser à améliorer leurs résultats.

L'autre source importante des recettes budgétaires est constituée par l'impôt sur le chiffre d'affaires qui représente de 40 à 45% du total des ressources.

Quant aux autres sources ce sont : les impôts prélevés sur la population, les assurances sociales, les emprunts publics.

3. Cf. *supra*, 1^{re} Partie : « L'intéressement matériel ».

4. Cf. *supra*, « L'intéressement matériel ».

CHAPITRE II

NIVEAU DU BÉNÉFICE

Deux séries de facteurs indépendants de l'entreprise déterminent, *a priori*, le niveau du bénéfice (planifié) : ce sont, d'une part, les facteurs structurels, d'autre part la politique gouvernementale.

I. — FACTEURS STRUCTURELS

Deux facteurs exercent une influence appréciable sur le bénéfice : l'appartenance d'une entreprise à telle ou telle branche ; le niveau de son équipement technique.

La branche à laquelle appartient l'entreprise influe sur le niveau de bénéfice dans la mesure où la structure des charges de production est fonction de l'activité de l'entreprise.

Ainsi, dans les industries de transformation, en dépit de la part importante que représentent les matières premières dans les charges de production totales, et malgré une rentabilité peu élevée (Bénéfice/Prix de revient), le montant du bénéfice est cependant assez appréciable par rapport aux frais de transformation, notamment par rapport aux charges salariales¹. Dans l'industrie extractive, la situation est exactement inverse.

C'est la raison pour laquelle il est plus facile aux entreprises appartenant à l'industrie légère qu'aux entreprises des autres branches, non seulement de réaliser, mais encore de dépasser leur plan de bénéfice. Il faut toutefois noter que dans la majorité des cas, le dépassement du plan est « le fait d'un accroissement de production en marchandises dont la rentabilité est élevée »².

Cependant, à l'intérieur même d'une seule branche industrielle, les entreprises connaissent des niveaux de bénéfice différenciés : le degré de leur équipement technique diffère tandis que la production qu'elles fabriquent doit, à qualités égales, être vendue à des prix uniformes.

Il est donc évident qu'une entreprise disposant d'un équipement moderne et perfectionné (qui a pour effet une élévation de la productivité du travail, une réduction des charges d'entretien) pourra fabriquer sa production aux moindres coûts, et donc accroître le niveau de son bénéfice.

En revanche, l'entreprise qui utilise, pour une production identique, un équipement désuet supportera des coûts plus élevés et obtiendra, sinon des pertes, du moins des indices

1. TCHUMATCHENKO..., p. 5.

2. A. G. ZVEREV, *Voprosy nacional'nogo dokhoda i finansov S S S R*, Gosfinizdat, 1958, p. 97.

de rentabilité peu élevés¹. Or, le niveau technique d'une entreprise dépend des objectifs du plan, en d'autres termes de la politique adoptée en matière d'investissements ; les entreprises ne se verront allouer des équipements nouveaux que si elles entrent dans la catégorie des priorités retenues.

La différenciation dans la rentabilité va de surcroît s'accroître en raison du mode même de fixation des prix.

En effet, les prix sont généralement fixés beaucoup plus en fonction des intérêts de l'Economie Nationale (mais pas forcément, et il s'en faut, de ceux de la population) que des intérêts propres à chaque entreprise.

Les prix de gros étant uniformément planifiés pour toutes les entreprises fabriquant une production identique, sans tenir compte de leurs conditions techniques ou de leur structure, certaines entreprises vont alors se trouver en position privilégiée, tandis que d'autres, en raison de leur situation géographique — (l'éloignement entraînant un accroissement des charges de transport) — de leur technique de production, de leur spécialisation plus ou moins grande, subissent un alourdissement de leurs charges de production et, par conséquent, sont d'une rentabilité assez faible, sinon négative.

II. — POLITIQUE GOUVERNEMENTALE

§ 1. — Politique des prix

Problème des plus difficiles à résoudre de la théorie économique en système socialiste, la formation des prix a suscité bien des controverses, dont l'essentiel peut être présenté dans les deux questions suivantes :

1° A quelle finalité doivent répondre les prix ? Doivent-ils être seulement un instrument de direction et de planification aux mains des autorités centrales, susceptible d'assurer la croissance continue de la production ou doivent-ils être l'expression exacte de la valeur des marchandises ?².

2° A quel niveau doivent être fixés les prix ?

De ces deux problèmes, seul le second sera retenu au cours de cette étude car il est directement lié aux problèmes d'exploitation ; le premier, au contraire, relève d'une théorie générale des prix et se situe, par conséquent, à l'échelon macro-économique³.

1. Pour les problèmes relatifs à l'introduction de nouvelles techniques : cf. notamment : STRUMILIN : *Otcherki socialistitcheskoj ekonomiki S S S R*, p. 154 et s., Gospolitizdat, 1959 ; — TATUR, *Analiz Khozjajstvennoj deja tel'nosti...*, p. 110.

2. Ch. Ja. TURECKIJ, *Otcherki planovogo cenoobrazovanija v S.S.S.R.* ; cf. p. 11 et s., 18-20-25 et s., Gospolitizdat, 1959.

3. Cf. notamment :

— Documents de la conférence de mai 1957 à l'Institut d'Economie de l'Académie des Sciences de l'U.R.S.S. (in *Voprosy Ekonomiki*, 1957).

— U.R.S.S., *Droit, Economie, Sociologie*, t. I, Etude de H. CHAMBRE : « Prix-Valeur et rationalité économique », p. 195 à 218, éd. Sirey, 1962.

— KONDRACHEV, *Cenoobrazovanie v promychlennosti S S S R*, Gosfinizdat, M. 1956.

— TURECKIJ, *Otcherki planovogo cenoobrazovanija v S S S R*, M. 1959.

— ATLAS, « Zakon stoimosti i problema rentabel'nosti proizvodstva pri socializme » in *Zakon stoimosti i ego rol' pri socializme*, sous la rédaction de CAGOLOVA, Gosplanizdat, M. 1959.

a) Planification des prix de gros.

En manipulant les prix, le gouvernement soviétique agit sur le développement de telle ou telle branche et répartit le revenu national conformément aux besoins de l'économie.

Il est cependant généralement admis que les prix doivent se rapprocher dans la mesure du possible de la valeur des marchandises, les écarts entre prix et valeur devant être économiquement fondés¹ et ².

Le système de formation des prix consiste à fixer un prix tel qu'il compense les coûts moyens de production et, de ce fait, assure à l'entreprise une rentabilité normale. Deux catégories de prix sont utilisées, les prix de gros — ou prix des moyens de production — les prix de détail — ou prix des biens de consommation³.

Les prix de gros, eux-mêmes, sont distingués en prix de gros d'entreprise et prix de gros d'industrie.

— Le prix de gros d'entreprise est le prix auquel les entreprises, conformément aux plans, vendent leur production soit à d'autres entreprises, soit aux organismes d'écoulement⁴. En général, le prix de gros est fondé sur le prix de revient de la production majoré du bénéfice ; mais il n'inclut pas l'impôt sur le chiffre d'affaires⁵ ni les frais d'écoulement dans le cas où ces frais ne sont pas incorporés dans le prix de revient de la production industrielle.

Ainsi le prix de revient d'une unité de production est égal à 1.000 roubles ; le bénéfice planifié est fixé à 30 roubles : le prix de gros d'entreprise sera alors : 1.030 roubles.

Le niveau du prix de gros d'entreprise est déterminé sur la base du prix de revient planifié moyen de la branche auquel on ajoute un montant planifié de bénéfice.

Quant aux prix de gros d'industrie, ce sont les prix auxquels une entreprise du secteur B, c'est-à-dire productrice de biens de consommation ou un organisme de distribution (le sbyt), vend la production aux organismes de détail : au prix de gros d'entreprise s'ajoutent donc l'impôt sur le chiffre d'affaires et les frais d'écoulement⁶.

1. *Ekonomitcheskíe Zakony Socializma i ikh ispol'zovanie*, p. 225, Socekiz, 1960.

2. *Voprosy ekonomiki*, 1956, n° 12. Article de STRUMILIN.

3. Le prix de détail (roznitchnaja cena) est égal au prix de gros d'industrie augmenté d'une marge commerciale en faveur des organismes de détail (cette marge étant égale à la différence entre les coûts des services commerciaux et le prix de vente).

4. VOLODARSKIJ..., p. 143.

5. Cf. *infra*.

6. Exemple tiré de : *Ekonomika*..., p. 364.

a) Supposons, schématiquement, qu'un produit soit élaboré dans trois entreprises dont le niveau technique et l'organisation de production différent, i. e. : que le niveau du prix de revient planifié est différent.

Pour déterminer le prix de revient de la branche, on part du prix de revient planifié et de la quantité de produits fabriqués dans chacune des trois entreprises :

	PRIX DE REVIENT PLANIFIÉ DU PRODUIT (en roubles)	QUANTITÉ SELON LE PLAN (pièces)	PRIX DE REVIENT TOTAL (en milliers de roubles)
Entreprise 1.....	960	300	288
Entreprise 2.....	1.100	100	110
Entreprise 3.....	1.020	100	102

— Le prix de revient moyen de la branche pour le produit sera donc de 1.000 roubles $\left(\frac{500.000}{500} \right)$.

— Le prix de gros d'entreprise — le bénéfice planifié étant de 30 roubles — sera alors de 1.030 roubles.

b) Si l'on suppose, en second lieu, que l'impôt sur le chiffre d'affaires par unité de production soit égal à

Le niveau du prix de gros auquel sera vendue la production doit être tel qu'il incite les entreprises à pratiquer le « régime d'économie », dans la mesure où, d'abord, le prix compense les coûts de production économiquement fondés, ensuite permet la formation du bénéfice propre à assurer la croissance de la production¹.

Mais, comment situer ce niveau pour que les principes du Khozraschët soient respectés ?

Un prix excessivement élevé et très supérieur au niveau des coûts de production, dans le cas d'une entreprise donnée, ne permet aucune comparaison significative entre les coûts de production et les résultats d'exploitation et de surcroît n'exerce plus son rôle de stimulant, puisque l'entreprise, quasiment assurée de réaliser un bénéfice important ne fera aucun effort supplémentaire quant à l'introduction de nouvelles techniques ou à la meilleure utilisation de ses facteurs de production².

Inversement, un prix trop bas risque d'avoir, sur le plan financier, des effets néfastes. En effet, situé à un faible niveau, le prix de gros ne compense pas le prix de revient de la production et conduit à des pertes, et ce, même si le plan d'abaissement du prix de revient, a été réalisé par l'entreprise, même si la gestion a été bonne.

Ceci s'explique par le fait que l'impôt sur le chiffre d'affaires n'est pas calculé lors de la détermination de la rentabilité de l'entreprise ; le bénéfice qui est inclus dans le prix de gros est alors calculé de façon inexacte. Il n'est, en ce cas, plus possible de comparer significativement les coûts de production et les résultats d'exploitation, puisque, selon un tel prix, les pertes de l'entreprise augmentent au fur et à mesure que s'accroît la production. Les entreprises, qui se trouvent dans une telle situation sont déficitaires et, pour faire face à leurs obligations monétaires, ne peuvent que recourir aux dotations budgétaires.

Une telle pratique va à l'encontre du Khozraschët, puisque le prix de vente étant immuablement fixé à un niveau inférieur au prix de revient réel, l'entreprise, quelle que soit sa gestion, ne dispose d'aucun moyen d'action direct sur ses résultats, et ne peut, par elle-même, réaliser son équilibre financier.

Aussi, depuis quelques années, s'est posé le problème de la révision des prix de gros. Déjà soulevé au cours des conférences de 1957 et 1958 tenues à Moscou³, ce problème a été repris au cours du Plenum du Comité Central du Parti Communiste réuni en juillet 1960⁴.

La révision des prix de gros des moyens de production répond, en fait, à la nécessité d'établir des prix qui puissent d'une part, refléter de façon plus précise les coûts de production, d'autre part, assurer la formation des accumulations nécessaires à la croissance future.

50 roubles, et que la taxe d'écoulement s'élève à 20 roubles, le prix de gros d'industrie sera égal à :

— Prix de gros d'entreprise	1.030 roubles
— Impôt sur le chiffre d'affaires	+ 50 «
— Taxe d'écoulement	+ 20 «

1.100 roubles

Le prix de gros d'industrie est donc supérieur de 10 % au prix de revient moyen de la branche.

1. *Problemy Khozjajstvennogo Rascheta*. Article de Ch. Ja. TURECKIJ, « Khozraschët, prix, rentabilité ».

2. En outre, toutes les entreprises — même appartenant à une branche — ne fonctionnent pas dans des conditions identiques. Il s'ensuit que certaines entreprises vont obtenir une « rente différentielle » alors que d'autres n'auront qu'une faible rentabilité ou seront, même, déficitaires.

3. Cf. les documents cités : Conférence de mai 1957 à l'Institut d'Economie de l'Académie des Sciences de l'U.R.S.S. ; — Conférence de janvier 1958 à l'Université de Moscou.

4. Plenum C.K.KPSS, juillet 1960.

Les décisions prises par le Plenum en ce domaine avaient pour objectif :

- 1° de permettre, grâce à de nouveaux prix, un calcul exact des coûts de production ;
- 2° d'éliminer les pertes qui se produisaient dans les industries extractives et, par conséquent, de réduire le nombre d'entreprises déficitaires ;
- 3° de garantir, à chaque branche industrielle, un niveau de rentabilité économiquement fondé ;
- 4° d'accroître le rôle des prix en tant que stimulant à l'introduction de nouvelles techniques ;
- 5° de définir, pour chaque type de produits, une relation correcte entre prix et rentabilité¹.

Mais faut-il n'établir qu'un prix unique pour toutes les branches et toutes les entreprises, ou faut-il, en tenant compte des conditions propres à chacune d'entre elles, et donc de leur prix de revient, adopter des prix différentiels qui élimineraient les écarts constatés entre les niveaux de rentabilité ?

Le système planifié de formation des prix qui suppose l'établissement d'un prix unique pour une production identique est en contradiction avec le Khozraschët, puisque le prix de revient de produits identiques varie d'une entreprise à l'autre².

Comment expliquer de tels écarts dans le niveau du prix de revient ?

b) Planification du prix de revient.

La planification du prix de revient est un problème complexe car il faut concilier à la fois les intérêts généraux (coûts bas) et les intérêts des entreprises, compte tenu de leurs conditions structurelles (niveau de la technique, degré de spécialisation, localisation, etc.).

Quels éléments faut-il inclure dans le prix de revient ?

Le prix de revient englobe toutes les charges que doit supporter l'entreprise pour l'élaboration de ses produits. Mais en Economie socialiste, où le produit social global est réparti selon un mode planifié, il convient de préciser quelles charges doivent absolument être incluses dans le prix de revient, quelle part du produit représente le produit additionnel, quelle fraction doit en être répartie³.

Deux notions de prix de revient sont utilisées en Economie socialiste : le prix de revient planifié, le prix de revient réel (ou calculé).

Notion de prix de revient.

Le prix de revient peut être établi soit à l'échelle de l'entreprise, prix de revient individuel — auquel cas il exprime les coûts de production d'une entreprise donnée — soit

1. *Finansy SSSR*, 1961, n° 12. Article du professeur KOSJATCHENKO, p. 16 à 27. « Perfectionnement des prix de gros de la production de l'industrie lourde et des tarifs de transport ».

2. TURECKIJ, *Etude de la formation planifiée des prix en U.R.S.S.*, p. 73 et s.

Les écarts dans le niveau du prix de revient de produits identiques fabriqués par différentes entreprises appartenant à la même branche — notamment en raison de la situation géographique — sont particulièrement importants dans les branches d'industrie extractive et de la métallurgie : Le prix de revient d'une tonne de pétrole brut peut varier de 7 à 8 fois d'une région à l'autre ; dans la sidérurgie, le prix de revient varie de 1 à 4 : dans certaines entreprises sidérurgiques les prix de gros sont supérieurs de 30 à 40 % au prix de revient ; dans d'autres entreprises, au contraire, le niveau du prix de revient planifié étant élevé, le déficit planifié atteint au moins 20 %.

— TURECKIJ..., p. 74.

3. a) TATUR, « Analiz Khozajstvennoj dejatel'nosti promychlennykh predpriyatij », *Ekonomizdat*, Moscou, 1962, p. 157.

b) Programme du Parti Communiste de l'Union Soviétique, 1961, p. 89.

au niveau de la branche où il représente les coûts de fabrication et de vente de la production en moyenne pour la branche. C'est le prix de revient moyen de la branche qui est retenu lors de la détermination des prix de gros.

Le prix de revient planifié est caractérisé « par les charges qui, pour une entreprise ou une branche donnée, apparaissent inévitables et tolérables pour un niveau donné de la technique et de l'organisation de la production »¹.

Quatre groupes de charges peuvent alors être considérées comme telles :

- Les dépenses de matières (dites « dépenses matérielles ») dont le volume doit correspondre aux normes établies d'utilisation des matières premières de l'énergie ;
- les amortissements pour lesquels sont fixées des normes ;
- les salaires et appointements établis conformément aux tarifs existants, aux normes de rendement.

Enfin les frais administratifs (ou frais généraux).

Tandis que le prix de revient planifié est établi sur des normes de dépenses, le prix de revient réel reflète le degré de réalisation du plan en ses indices en valeur : dans la mesure où le prix de revient est l'indice synthétique de l'exploitation, il doit englober les diverses charges non pas selon les normes pré-établies, mais selon les dépenses réelles de l'entreprise².

Le prix de revient calculé peut être inférieur ou supérieur au prix de revient planifié et sert alors de critère à la plus ou moins bonne gestion de l'entreprise.

La structure du prix de revient qui, pour chaque entreprise, dépend de son appartenance à telle ou telle branche de l'industrie, révèle la proportion de chacun des éléments économiques dans l'ensemble des charges de production.

Deux méthodes de calcul — deux classifications — sont utilisées parallèlement, en fonction de ce que l'on cherche à caractériser, production ou activité de l'entreprise.

Structure du prix de revient.

Elle s'exprime en pourcentage du total des charges. Matières premières, salaires, charges sociales, constituent les éléments essentiels du prix de revient³.

Il est évident que l'élément dominant, matières premières ou salaires, varie selon le type de production fabriquée.

Les coûts de production peuvent être classés soit en fonction des éléments économiques (ekonomitsheskie elementy), soit par postes de dépenses selon le critère d'imputation (po kal'kuljacionnym stat'jam raskhodov).

La classification par éléments économiques permet de calculer le montant global des coûts de production de l'entreprise, à savoir les dépenses de travail vivant et incorporé⁴.

Constituent donc des éléments économiques :

- les matières premières ;
- les matières consommables ;
- l'énergie ;
- l'amortissement des capitaux fixes ;

1. N. IVANOV, *Utchët proizvodstva i kal'kulirovanie sebestoimosti promychlennoj produkcii*, Gosfinizdat, 1959, p. 5.

2. *Voprosy Ekonomiki*, n° 10, 1954. Article de I. KANTOR, « K voprosu ob ekonomitsheskoj prirode sebestoimosti v socialisticheskoj promychlennosti ».

3. Cf. Rubrique B, chap. II, Tableau des charges de production dans les diverses industries.

4. *Spravochnik ekonomista*, Kuparadze, 1960.

- la rémunération des travailleurs ;
- les cotisations au fonds d'assurances sociales ;
- les frais divers (amendes, impôts).

Si cette classification permet de connaître la structure du prix de revient de la production dans les différentes branches, elle ne peut cependant pas rendre compte du prix de revient d'une unité de production. Il faut, pour ce faire, classer les dépenses en adoptant un critère d'imputation. Le prix de revient d'une unité de production étant alors déterminé, il est possible de calculer le prix de revient total de toute la production marchande au sein de l'entreprise.

Selon cette méthode, le prix de revient est calculé par l'imputation des charges à l'unité de produit, celles-ci étant distinguées en charges directes et charges indirectes.

Les charges directes concernent :

- les dépenses de matières premières et matières consommables ;
- le salaire de base des ouvriers productifs et les compléments de rémunération.

Ces charges peuvent être affectées directement à tel ou tel produit, et leur montant varie proportionnellement au volume de production.

Les charges indirectes sont indépendantes du volume de production et même si elles varient, ce n'est pas proportionnellement au niveau d'activité.

Telles sont les dépenses d'atelier et d'usine qui ne peuvent être affectées à tel ou tel produit en particulier, et pour lesquelles on retient un certain critère d'imputation.

Sont considérées comme charges d'atelier les dépenses d'entretien et d'exploitation de l'équipement, ainsi que les frais administratifs des ateliers. Ces frais sont inclus dans le prix de revient de chaque produit proportionnellement aux heures d'activité des machines ou aux temps passés par les ouvriers productifs à leur fabrication¹.

Les charges d'usine constituent les frais généraux — fixes — de l'entreprise, et sont par conséquent indépendantes du niveau d'activité. Ce sont :

- les traitements du personnel administratif de direction ;
- les frais de gestion (entretien des bâtiments à usage industriel ou non ; amortissement, formation professionnelle) ;
- les impôts et taxes ;
- les frais de gestion à caractère non-productif (amendes — intérêts majorés pour emprunts arriérés — pénalisation pour violation des contrats...).

En matière d'imputation et de répartition des charges, les règles de comptabilité sont les suivantes² :

- la mise en évidence, dans la mesure du possible, des charges directes susceptibles d'être affectées au produit, sans imputation ;

1. Au 1^{er} groupe, Dépenses d'entretien et d'exploitation de l'équipement appartiennent :

- les frais d'entretien de l'équipement productif ;
- l'amortissement de l'équipement et des moyens de transports utilisés par l'atelier.

Le deuxième groupe concerne les frais généraux de l'atelier :

- rémunérations du personnel de l'atelier ;
- entretien et amortissement des bâtiments et autres immobilisations au service de l'atelier ;
- leurs frais de recherche (expériences, laboratoires).

— DMITRIEV..., p. 172-173 ; — I. R. FLOMENBLIT, P. A. GALUZINSKI, p. 85 à 91 ; — « Normativyj metod utchéta zatrat na proizvodstvo », *Ekonomizdat*, 1962.

2. *Plan type de la comptabilité d'exploitation des entreprises industrielles d'Etat, instructions relatives à son application*, Moscou, 1955.

— la répartition entre ateliers des charges indirectes dans tous les cas où cela est possible : certaines charges peuvent être affectées à tel atelier principal ou à tel atelier auxiliaire ; d'autres charges ne peuvent leur être affectées ; pour cette répartition il faut tenir compte de l'organisation de la production, spécialisation, — automatisation... ;

— le groupement des charges indirectes par sections homogènes ou « complexes » qui englobent des dépenses de nature économique hétérogène mais de destination identique. Ces sections peuvent être constituées par l'entretien courant, les transports, la production d'énergie etc.

Une fois réparties entre les sections, les charges indirectes peuvent alors être imputées au prix de revient d'une unité de produit. Comme il apparaît, les règles de comptabilité soviétiques sont très voisines de celles qu'utilise la comptabilité occidentale¹. Cependant, en général, ces règles ne sont pas appliquées : les directeurs calculent les charges salariales imputables directement aux produits fabriqués et répartissent les autres charges proportionnellement aux salaires.

Dans le cas où charges d'atelier et frais généraux sont correctement calculés et imputés, il est possible de localiser chacun d'entre eux et donc d'agir sur leur niveau.

Le prix de revient total, qu'il s'agisse du prix de revient planifié ou du prix de revient calculé, se décompose en prix de revient de fabrique (fabritchno-Zavodskaja Sebestoïmost') et coûts hors production (Vneproïzvodstvennye raskhody) à savoir, les coûts liés à la vente².

Le prix de revient de fabrique englobe l'ensemble des coûts de l'entreprise supportés pour la production proprement dite, pour sa seule fabrication. Quant aux dépenses hors production, elles concernent toutes les charges liées à la vente de la production ; il s'agit essentiellement des frais d'entrepôt, des frais d'emballage, des frais de transport.

Le prix de revient total de la production est donc égal au prix de revient de fabrique augmenté des dépenses hors production (que l'on peut appeler « commerciales »).

Les charges, autres que celles liées à la production ou à la commercialisation des produits, ne doivent pas être incluses dans le prix de revient : ce sont les dépenses à caractère non industriel, les dépenses de construction, certaines pertes telles que pertes d'exercices antérieurs. Toutes ces dépenses sont comptabilisées dans des comptes spéciaux.

Toutefois, si certaines charges ne posent aucun problème quant à leur exclusion du prix de revient de la production, une catégorie de charges a soulevé de nombreuses discussions parmi les économistes soviétiques quant à leur incorporation :

Les charges dites « improductives » doivent-elles être ou non retenues dans le prix de revient ?

En règle générale, actuellement, on considère que toutes les charges, quelles qu'elles soient, supportées par l'entreprise pour la fabrication et la commercialisation des produits doivent être incorporées dans le prix de revient réel.

Cependant, certains économistes, dont Tatur, nient le bien-fondé d'une telle pratique³ :

S'appuyant sur le programme du Parti Communiste⁴ qui affirme que les « prix doivent exprimer les dépenses de travail socialement nécessaires », Tatur estime qu'il n'est pas normal d'inclure dans le prix de revient les pertes qui résultent de rebuts et de charges

1. P. LASSÈGUE, *Gestion de l'Entreprise et Comptabilité*, p. 371-378, Précis Dalloz, 1960.

2. « Osnovnye položeniia po planirovaniu, utchetu i kal'kulirovaniu sebestoïmosti promychlennoj produkciï » ratifiés par le Gosplan de l'U.R.S.S., le ministère des Finances de l'U.R.S.S., 18 mars 1955.

3. TATUR, *Analyse d'Exploitation*, p. 160.

4. *Programme du Parti Communiste de l'Union Soviétique*, 1961, p. 90.

non productives. Selon sa conception, il ne faut incorporer dans le prix de revient que les dépenses socialement nécessaires (travail vivant et incorporé). Mais si l'on adoptait ce point de vue, on serait conduit à exclure du prix de revient les pertes et les charges non productives qui seraient directement affectées au compte de profits et pertes ; deux conséquences en résulteraient :

— Premièrement, le niveau de rentabilité de toute la production resterait inchangé mais serait inférieur à la moyenne arithmétique pondérée de la rentabilité des divers articles. En effet, la somme des profits réalisés par la vente des différents articles (c'est-à-dire, considérés un par un) serait supérieure à la somme des profits obtenus par la vente de l'ensemble de la production (les produits étant alors considérés globalement) en raison de la déduction des pertes et dépenses improductives.

— Deuxièmement, l'affectation directe des pertes et dépenses improductives au compte pertes et profits amoindrit la signification du prix de revient comme critère d'efficacité de l'exploitation.

Par suite de la non-incorporation de telles charges dans le prix de revient, le niveau de celui-ci se trouve artificiellement abaissé. Or, l'abaissement du prix de revient étant considéré comme un critère de bonne gestion, le jeu de l'intéressement matériel sera faussé puisque des récompenses seront accordées alors même que le plan ne serait pas exécuté dans tous ses indices.

Pour constituer un critère significatif, le prix de revient doit obligatoirement englober toutes les charges de l'entreprise, qu'elles soient productives ou non-productives.

La structure du prix de revient étant ainsi définie, il reste aux planificateurs à établir le taux d'abaissement du prix de revient : celui-ci est choisi, annuellement, par référence au taux d'abaissement obtenu l'année précédente¹. Il est aussi calculé à partir des charges par rouble de production marchande.

Charges par rouble de production marchande.

Le montant des charges par rouble de production marchande (Z) se calcule en divisant le volume de toute la production marchande exprimée en prix de revient (Kr) par le volume de la production marchande évaluée en prix de gros d'entreprise (Kp).

$$Z = \frac{Kr}{Kp}$$

En fait, d'après son contenu économique, l'indice de charges par rouble de production exprime le niveau de rentabilité de la production et la variation de ce niveau, mais non l'abaissement du prix de revient par rapport à l'année précédente, puisque le volume des charges dépend surtout de facteurs ayant peu ou pas de rapport direct avec l'abaissement du prix de revient, à savoir la modification de la structure et de l'assortiment de la production². En outre une variation des prix de gros exerce sur le volume des charges par

1. Pour la période 1959-1965, le Plan prévoyait un abaissement global de 11,5 % du prix de revient de la production industrielle.

— Cf. N. KHRUCHTCHEV, *O Kontrol'nykh cifrah razvitiia narodnogo Khozajstva SSSR, na 1959-1965*, Gospolitizdat, 1959, p. 48.

2. *Finansy SSSR*, n° 3, 1961. Article de K. KAZAKONVA-S. KHEJFEC, « Khozraschët i planirovanie sebstoimosti promychlennoj produkcii ».

rouble de production une action beaucoup plus sensible qu'une variation du prix de revient.

L'indice des charges par rouble de production marchande est donc beaucoup plus un indice inverse de la rentabilité qu'un indice d'abaissement du prix de revient.

L'indice des charges par rouble de production marchande pour un exercice donné peut être supérieur ou inférieur à celui de l'exercice précédent en raison des modifications de structure et d'assortiment. Ainsi, en 1959, le prix de revient de la production comparable¹ dans le Sovnarkhoze « Lipietskal » a été abaissé de 2,70% alors qu'en fait les charges par rouble de production marchande évaluée en prix comparables augmentaient de 1,2%.

Dans le Sovnarkhoze de Tachkent, le prix de revient de la production comparable fut abaissé de 4,9% tandis que les charges par rouble de production marchande baissaient de 12,1%.

En conséquence, déterminer correctement le niveau des charges par rouble de production marchande suppose que l'on distingue la production comparable de la production non-comparable. Ceci signifie qu'il faut calculer la modification de l'assortiment de la production fabriquée par rapport à l'année précédente, (mise en œuvre de nouveaux produits) et son incidence sur le prix de revient.

Le taux d'abaissement des charges par rouble de production marchande correspond à l'écart constaté dans les charges par rouble de production marchande d'une année à l'autre (calculées en Kopecks)².

Prenons un exemple : les charges par rouble de production marchande, en Kopecks³, étaient :

- pour 1959, d'après les données comptables, égales à 96
- pour 1960, d'après le Plan, égales à 93,5

L'abaissement de ces charges, en pourcentage, est calculé comme suit :

$$\frac{96 - 93,5}{96} \times 100 = 2,6\%$$

Les prix de gros étant supposés stables, le pourcentage d'abaissement du prix de revient calculé selon cette méthode ne peut être valable que dans le cas où l'assortiment de la production pour l'année considérée est rigoureusement le même que celui de l'année précédente et si le volume de production reste à peu près constant.

Ces deux conditions sont rarement réalisées, du fait que la majorité des entreprises mettent, d'année en année, de nouveaux produits en exploitation.

Le prix de revient, pour être significatif, doit être calculé d'après le volume et l'assortiment effectifs (ce qui, d'ailleurs, représente un travail considérable dans le cas d'une vaste nomenclature).

1. La production est dite comparable lorsque sa structure et son assortiment sont identiques au cours de deux exercices consécutifs. Les produits fabriqués sont analogues et il n'y a pas eu de fabrication de produits nouveaux comparativement à l'année précédente.

— Cf. VOLODARSKIJ..., p. 267-268.

2. POKLAD, *Questions méthodologiques en matière de comptabilité et de calculs des prix de revient de la production industrielle*, Gosfinizdat, 1960.

3. 100 kopecks = 1 rouble = 5 francs environ.

Afin d'améliorer la planification du prix de revient, plusieurs modifications ont été introduites dans le système de planification du prix de revient¹.

1. Le prix de revient planifié de la production doit être déterminé sur la base d'indices différenciés en fonction de la spécificité des diverses productions.

Dans les plans *annuels* des républiques fédérées, des sovnarkhozes, les tâches relatives au prix de revient seront déterminées d'après les charges par rouble de production marchande en Kopecks.

Dans les plans *prospectifs* le prix de revient sera planifié d'après l'*abaissement*, en pourcentage, des charges par rouble de production marchande comparativement à l'année précédente.

Mais une distinction doit être faite :

- pour les entreprises qui ne fabriquent qu'un *seul* produit (charbon, pétrole...) c'est le prix de revient de l'unité de production qui sera planifié. Dans les centrales électriques, le prix de revient sera planifié pour l'unité d'énergie thermique ;
- pour les entreprises des autres branches industrielles, qui fabriquent différentes sortes de produits, deux cas peuvent se présenter :
 - a) Si les produits *comparables* dominent dans l'ensemble de la production, un abaissement du prix de revient de la production marchande comparable sera fixé en pourcentage, par rapport à l'année précédente.
 - b) Si les produits *non comparables* représentent un pourcentage très élevé de la production totale, il faut alors calculer l'indice de charges par rouble de production marchande².

2. Dans les plans de chaque entreprise, le prix de revient de toute la production marchande est fixé en valeur absolue. Par exemple, une entreprise doit abaisser le prix de revient de sa production marchande comparable ; cependant, au cours de l'exercice, elle devra aussi fabriquer des produits nouveaux, donc non-comparables. Afin d'établir le prix de revient de toute la production marchande et le pourcentage d'abaissement du prix de revient de la production comparable, on calculera le prix de revient planifié de la production comparable et les charges planifiées de fabrication par rouble de production non-comparable.

Pratiquement, le prix de revient de toute la production marchande, pour l'industrie totale, est fixé par le Gosplan de l'U.R.S.S. qui utilise à cette fin la balance des coûts de production.

Aussi les dépenses matérielles et monétaires dans les balances sont-elles calculées à partir de la variation annuelle du prix de revient par rouble de production non pas marchande, mais totale.

1. Modifications adoptées par le Gosplan de l'U.R.S.S. et le Conseil Economique d'Etat (Gosplanom-soviet).

— Cf. FINANSY, n° 10, 1962, p. 29 à 33. Article de I. GUZHKOV, « Vazhnye izmenenija v planirovanii sebestoimosti produkcion ».

2. En ce qui concerne la production *comparable*, les deux calculs peuvent être utilisés : soit le calcul direct de l'abaissement du prix de revient de la production au cours de deux exercices consécutifs, soit le taux d'abaissement des charges par rouble de production marchande d'un exercice sur l'autre ; quant aux produits *non comparables*, le taux d'abaissement des charges par rouble de production marchande ne peut être calculé par rapport à l'année précédente que si on recalcule ces charges compte tenu des modifications de structure et d'assortiment.

En d'autres termes, il faut fixer à la fois le niveau du prix de revient de toute la production marchande et celui du prix de revient des produits nouvellement exploités¹.

En résumé, les charges planifiées par rouble de production marchande doivent être recalculées conformément à la structure et à l'assortiment réels de la production fabriquée : le degré de réalisation du plan d'abaissement du prix de revient doit être apprécié sur la base des objectifs relatifs à l'abaissement des charges par rouble de production marchande comparé à l'année précédente mais recalculé, compte tenu de l'assortiment réel et sous réserve que le prix de revient de chaque unité des principaux produits soit réellement abaissé.

* * *

La diversité constatée dans les niveaux de rentabilité des entreprises est la résultante à la fois du mode de fixation des prix et du niveau même des charges de production planifiées individuelles, c'est-à-dire propres à chaque entreprise. Il y a en effet une contradiction entre le niveau des charges socialement nécessaires et le niveau des charges individuelles considérées comme nécessaires². De ce fait, dès l'élaboration du plan, certaines entreprises se trouvent être rentables, tandis que d'autres révèlent un déficit³.

Si les prix — prix de gros et prix de revient — déterminent le niveau du bénéfice planifié, un autre facteur va influencer sur ce niveau, *a priori*, l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Cet impôt est calculé sur la base du volume de ventes (chiffre d'affaires) planifié et reste constant quel que soit le chiffre d'affaires réel de l'entreprise. En conséquence, le bénéfice réel de l'entreprise sera d'autant plus élevé que le volume de vente réel sera supérieur au volume planifié ou que le prix de revient aura été abaissé.

§ 2. — Impôt sur le chiffre d'affaires

Source d'accumulations nationales, l'impôt sur le chiffre d'affaires (Nalog s oborota) représente une partie du revenu net créé dans la sphère de production⁴. Prélevé exclusivement sur l'industrie et le commerce de gros, l'impôt sur le chiffre d'affaires constitue plus de 40% des ressources budgétaires totales⁵.

1. *Finansy*, n° 3, 1961. Article cité de KAZAKONVA et KHEJFEC.

2. Ch. Ja. TURECKIJ, *Etudes de la fixation des prix planifiée en U.R.S.S.*, p. 81.

3. *Voprosy Ekonomiki*, n° 5, mai 1963, p. 29 à 35. Article de B. SUKHAREVSKIJ, « L'entreprise socialiste et l'économie nationale ».

4. G. A. CARICINA, *Khodzajstvennyj raschët i rentabel'nost-Stoimost'i sebestoimost'*, M. 1961, p. 58.

5. *Narodnoe Khozjajstvo, SSSR en 1960*, Gosstatistdat, 1961, p. 844-845.

	1959		1960	
	Milliards Roubles	%	Milliards Roubles	%
Recettes de l'Etat dont :	74	100	77,1	100
— Impôt sur C.A.	31,1	42	31,3	40,7
— Prélèvements sur les bénéfices..	16	21,6	18,6	24,2

Le montant global de l'impôt sur le chiffre d'affaires est déterminé par l'Etat, selon une norme fixe établie en fonction du volume des ventes planifié.

Ceci conduit à faire deux constatations :

— à l'échelle macro-économique : l'impôt étant établi d'après le volume planifié des ventes, les rentrées budgétaires seront d'autant plus importantes que le chiffre d'affaires (planifié) sera élevé ;

— à l'échelle micro-économique : fixé *a priori* le montant de l'impôt est indépendant du prix de revient réel de la production et, par conséquent, une variation du prix de revient réel n'entraîne pas une variation automatique de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

L'entreprise a donc intérêt à abaisser son prix de revient : si le prix de revient réel de la production est inférieur au prix de revient planifié, les entreprises réalisent un sur-profit puisque le montant de l'impôt reste inchangé.

Principes d'organisation de l'impôt sur le chiffre d'affaires¹.

L'impôt ne doit être payé qu'une seule fois pour chaque article, à un seul stade du circuit économique, en principe lors du passage des produits de la production à la consommation. Le paiement de l'impôt est effectué soit par l'entreprise productrice, soit par l'organisme d'écoulement, non pas d'après le lieu de la production, mais d'après le lieu de la vente.

Le chiffre d'affaires imposable est le montant des recettes que perçoivent les entreprises lors des ventes à l'extérieur aux prix fixés ; sont exclues du chiffre d'affaires imposable, d'une part les recettes obtenues par les ventes à l'exportation, d'autre part les livraisons internes, c'est-à-dire les livraisons effectuées au sein d'un même trust ou d'un même combinat en vue d'un traitement ultérieur.

Le taux de l'impôt — ou impôt payé par unité de production — fixé par le Conseil des ministres de l'U.R.S.S., est calculé selon trois méthodes :

— par différence entre le prix de détail diminué des marges commerciales conservées par les organismes de collecte et d'écoulement, et les prix de gros d'entreprise qui sont les prix auxquels les entreprises productrices vendent leur production aux organismes d'écoulement.

Ce calcul est utilisé pour les produits alimentaires et l'industrie légère ;

— par différence entre le prix de gros d'industrie qui est le prix auquel les organismes d'écoulement livrent la production et le prix de gros d'entreprise ;

— selon un pourcentage du chiffre d'affaires calculé en prix de détail ou en prix de gros d'entreprise pour les produits de consommation courante de l'industrie lourde et de l'industrie locale.

1. Cf. notamment : — BIRMAN, *Finansy otraslej narodnogo Khozjajstva SSSR*, Gosfinizdat, 1953 ; — V. KOVYLIN, *Nalog s oborota po promychlennym predpriyatijam*, M. 1958 ; — *Statistiques et Etudes financières*, juillet 1961, n° 151 : — « Fiscalité des Républiques Socialistes Soviétiques ».

§ 3. — Influence sur le bénéfice d'une variation des prix ou du taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires¹

Il est fréquent que des variations de prix ou de taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires, sur décision gouvernementale, se produisent en cours d'année : le produit de la vente de la production en prix de gros d'entreprise va donc être modifié, entraînant, de ce fait, une variation du bénéfice réel.

Toutes choses égales par ailleurs, un abaissement des prix de gros d'industrie ou un accroissement des taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires provoque une diminution du bénéfice ; inversement une augmentation des prix de gros et un abaissement de l'impôt sur le chiffre d'affaires ont pour conséquence un accroissement du bénéfice².

Le plan financier de l'entreprise peut prévoir de telles variations et, en ce cas, leur influence sur les résultats financiers sera faible, puisque l'entreprise effectuera toutes les adaptations possibles pour réduire l'influence de telles variations.

Mais, si aucune correction n'est faite dans le plan financier, il faut alors calculer l'influence que peuvent avoir sur le bénéfice des manipulations des prix ou d'impôt ; ce calcul se fait en deux étapes :

1° Il faut évaluer la production vendue d'abord en prix de gros d'entreprise courants, puis en prix de gros considérés dans le plan ; cette évaluation permet de connaître le gain réel que l'entreprise obtient par la vente de sa production.

2° La différence entre le montant des ventes évaluées en prix de gros d'entreprise planifiés et celui des ventes en prix de gros courants indique l'influence qu'ont pu exercer sur le bénéfice des variations des prix ou de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Illustrons ce mécanisme à l'aide d'un exemple : Les données sont les suivantes³ :

● Le produit de la vente de toute la production marchande expédiée au cours de l'exercice, aux prix de gros d'entreprise (sans l'impôt sur le chiffre d'affaires) représente :

— aux prix courants de l'exercice	17.887 mille roubles
— aux prix considérés dans le plan	18.332 mille roubles

L'écart des prix courants aux prix du plan est de 445 mille roubles : toutes choses égales par ailleurs (c'est-à-dire pour un prix de revient inchangé) le bénéfice a donc baissé du même montant.

Cet abaissement du bénéfice peut résulter soit d'une diminution des prix de gros d'industrie, soit d'une augmentation du taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires, soit de leur effet cumulé.

1. N. TCHUMATCHENKO, *Analyse du bénéfice de l'entreprise industrielle*, Gosfinizdat, 1960, p. 54 à 61.

2. Le deuxième cas est assez rare ; il se produit lorsque prix et taux de l'impôt, ayant été fixés de façon incorrecte, doivent être rectifiés.

3. TCHUMATCHENKO..., p. 22, tableau 6.

TABLEAU XI
VARIATION DES PRIX DE GROS ET DE L'IMPÔT S/C.A.

— Milliers de roubles —

	PRIX DE GROS IMPÔT S/CH. AFF.		ECARTS
	COURANTS (pendant l'exercice)	PLANIFIÉS	1-2
	1	2	3
Produit de la vente de toute la production marchande expédiée au cours de l'exer- cice :			
a) aux prix de gros d'industrie	21.184	21.356	— 172
b) Impôt sur le chiffre d'affaires	3.297	3.024	+ 273
c) aux prix de gros d'entreprise	17.887	18.332	— 445

La diminution du bénéfice (445 mille roubles) est due pour partie à un abaissement des prix de gros d'industrie égal à 172.000 roubles et pour partie à une augmentation de 273.000 roubles de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Le système actuel de formation — autoritaire — des prix crée donc un cadre rigide à l'intérieur duquel le pouvoir de décision des entreprises va se trouver limité.

L'Economie soviétique étant, essentiellement une économie à base d'ordre, les entreprises sont soumises aux contraintes du Plan.

Toutefois, en raison même des limites imposées à leur autonomie et à leur pouvoir de décision en matière de prix, les entreprises vont manœuvrer pour obtenir le maximum d'avantages.

Entravées par des prix de vente fixés *a priori*, les entreprises, pour améliorer leur rentabilité, ne disposent que de moyens limités ; ceux-ci consistent essentiellement en une action exercée sur la production — accroissement de la production en volume, modification de son assortiment, ou sur le prix de revient — élévation de la productivité du travail, économie de matières.

Le critère d'efficacité d'une bonne exploitation prédominant en Economie soviétique est toujours le critère physique, à savoir la réalisation ou le dépassement du Plan.

Toutefois, les problèmes de rationalité économique qui semblent préoccuper les économistes soviétiques depuis plusieurs années¹ sont de nature, par la place qui est faite aux coûts de production, à favoriser l'introduction du calcul économique, non seulement à l'échelon macro-économique, mais aussi à l'échelon micro-économique. Il ne suffit plus de fabriquer la plus grande quantité possible de produits, encore faut-il produire aux moindres coûts.

Aussi le critère en valeur — la rentabilité — tend-il à jouer un rôle aussi considérable

1. GATOVSKIJ, *Zakon stoïmosti i ego ispol'zovanie v narodnom khozjajstve SSSR*, Moscou, 1949. p. 41. Article repris dans la conférence de mai 1957 (citée).

NEMTCHINOV in *Voprosy Ekonomiki*, n° 4, 1959, p. 21.

que le critère physique. Les deux critères, dans la majorité des cas, coexistent : les dirigeants des entreprises vont alors s'efforcer de réaliser leur plan par accroissement du volume de production.

Mais, de plus en plus, l'appréciation portée sur l'exploitation se fait en fonction des résultats financiers : en conséquence, les Directeurs manœuvrent dans le sens d'une réduction de leurs coûts de production. L'action exercée par les entreprises sera d'autant plus accentuée que son champ et ses possibilités de choix sont restreints.

B. — VARIATION DU BÉNÉFICE RÉEL

(Problèmes de gestion)

Le bénéfice de l'entreprise est essentiellement constitué par la vente de sa production. Pour un niveau de prix de gros donné, l'action de l'entreprise ne peut s'exercer que sur la production ou le prix de revient ; toutefois, si croissance de la production et réduction des coûts, en tant que buts, sont conformes aux objectifs du plan, il n'en va pas toujours de même quant aux moyens mis en œuvre pour les atteindre, notamment en ce qui concerne la production. En effet, il ne suffit pas de savoir quel volume *global* de production a été fabriqué et vendu, encore faut-il rechercher si les produits énumérés dans le plan — selon la nomenclature fixée — ont effectivement été fabriqués et vendus, en d'autres termes si le plan d'assortiment n'a pas été violé du fait de substitutions de produits. Ce faisant, il est possible de calculer l'influence de tels facteurs sur le niveau de bénéfice.

CHAPITRE PREMIER

RÉALISATION DU PLAN DE PRODUCTION

§ 1. — Réalisation du plan de vente

Les ventes représentent pour l'entreprise l'un des éléments principaux de l'exploitation, puisque, d'une part le montant des ventes réelles (ou chiffre d'affaires) indique le degré de réalisation du plan, d'autre part influe sur le niveau de bénéfice compte tenu de la variation des stocks.

Comment calculer les ventes ou — plus exactement — quelle fraction de la production doit-on considérer comme vendue ?

a) *Calcul des ventes :*

Jusqu'à une période récente, le calcul des ventes n'était pas uniforme : certaines entreprises considéraient comme vendue uniquement la production qui avait été payée par les acheteurs : les produits finis, expédiés aux acheteurs mais non payés étaient exclus du chiffre d'affaires et donc comptabilisés au prix de revient ; d'autres entreprises au contraire — usines de constructions mécaniques ou métallurgiques — estimaient que toute production expédiée, même non payée, devait être considérée comme vendue et comptabilisée en prix de gros.

La diversité des méthodes de calcul entraînant des complications et lors de la planification et lors de l'analyse des résultats, une décision du Ministère des Finances uniformisa à partir de janvier 1960 la méthode de calcul : est, dorénavant, considérée comme vendue, la production ayant fait l'objet d'un règlement par les acheteurs.

A partir de deux tableaux généraux (tableau XII établi d'après le plan, tableau XIII, d'après les données comptables), établissons le Tableau XIV qui fait apparaître le bénéfice obtenu par vente de la production¹.

Le prix de revient réel total de la production vendue est égal au prix de revient planifié de fabrique (plus ou moins la variation du prix de revient de fabrique réel par rapport au plan) plus les dépenses commerciales (emballage, transport...).

Le produit de la vente s'obtient par différence entre d'une part le chiffre d'affaires, d'autre part le prix de revient total augmenté de l'impôt sur le chiffre d'affaires (tableau XIV).

La comparaison des indices planifiés et des indices réels révèle que tous les indices se sont modifiés par rapport au plan et que, à la suite d'un dépassement du plan de vente le bénéfice réel est supérieur au bénéfice planifié de 62.500 roubles (2.391.000 — 2.328.500) soit un accroissement de 2,7%.

1. Les tableaux sont extraits de TCHUMATCHENKO, *Analyse du Bénéfice...*, p. 10 et 11, p. 20 à 22.

PLAN DE VENTE DE LA PRODUCTION PAR PRODUITS

PRODUITS	QUANTITÉS (pièces)	PRIX DE REVIENT DE FABRIQUE PLANIFIÉ		DÉPENSES HORS PRODUCTION (liées à la vente)		CHIFFRE D'AFFAIRES AUX PRIX DE GROS D'ENTREPRISE		IMPÔT SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES		CHIFFRE D'AFFAIRES AUX PRIX DE GROS D'INDUSTRIE	
		Par unité (roubles)	Total (milliers roubles)	Par unité (roubles)	Total (milliers roubles)	Par unité (roubles)	Total (milliers roubles)	Par unité (roubles)	Total (milliers roubles)	Par unité (roubles)	Total (milliers roubles)
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. — Stocks en début d'année.											
dont : A. 1 ^{re} qualité	5.000	—	1.530	—	—	—	1.812	—	—	—	—
A. 2 ^e qualité	500	40	200	—	—	48	240	—	—	—	—
B.	2.000	40	20	—	—	44	22	—	—	—	—
C.	1.000	600	1.200	—	—	700	1.400	—	—	—	—
D.	—	110	110	—	—	150	150	—	—	—	—
II. — Production marchande fabriquée.											
dont : A. 1 ^{re} qualité	100.000	—	14.580	—	—	—	18.068	—	—	—	—
A. 2 ^e qualité	10.000	35	3.500	0,95	95	48	4.800	—	—	—	—
B.	9.000	35	350	0,95	9,5	44	440	—	—	—	—
C.	20.000	550	4.950	22,22	200,—	700	6.300	—	—	—	—
D.	42.000	100	2.000	30,—	600,—	150	3.000	—	—	—	—
		90	3.780	5,—	210,—	84	3.528	—	—	—	—
III. — Stocks en fin d'année.											
dont : A. 1 ^{re} qualité	10.000	—	1.215	—	—	—	1.542	—	—	—	—
A. 2 ^e qualité	1.000	35	350	—	—	48	480	—	—	—	—
B.	1.000	35	35	—	—	44	44	—	—	—	—
C.	1.000	550	550	—	—	700	700	—	—	—	—
D.	2.000	100	100	—	—	150	150	—	—	—	—
		90	180	—	—	84	168	—	—	—	—
IV. — Production marchande vendue.											
(I + II — III)			14.895		1.114,5		18.338		2.875		21.213
dont : A. 1 ^{re} qualité	95.000	35,26	3.350	1,—	95,—	48	4.560	12	1.140	60	5.700
A. 2 ^e qualité	9.500	35,26	335	1,—	9,5	44	418	10	95	54	513
B.	10.000	560,—	5.600	20,—	200,—	700	7.000	100	1.000	800	8.000
C.	20.000	100,50	2.010	30,—	600,—	150	3.000	—	—	150	3.000
D.	40.000	90,—(1)	3.600	5,25	210,—	84	3.360	16	640	100	4.000

(1) Dans le plan de vente, l'évaluation du stock initial et du stock final des produits non vendus s'effectue au prix de revient de fabrique planifié de l'année précédente (4^e trimestre). Toutefois le prix de revient de la production, en principe, a tendance à s'abaisser d'une année sur l'autre, par suite d'une élévation de la productivité du travail, ou de la mise en œuvre de nouvelles techniques. Aussi l'évaluation du stock initial au prix de revient de l'année précédente sera, en principe, supérieure à l'évaluation au prix de revient de l'année considérée. C'est pourquoi, dans le plan, est différencié le prix de revient de fabrique du produit fabriqué, vendu, ou stocké en début ou fin d'année. Dans notre exemple (col. 2), le prix de revient d'une unité vendue coïncide avec le prix de revient de l'unité fabriquée ou mise en stock en fin d'exercice seulement pour le produit D, pour lequel il n'y avait pas de stock initial.

TABLEAU XIII

VENTE EFFECTIVE DE LA PRODUCTION PAR PRODUITS

PRODUITS	QUANTITÉS (pièces)	PRIX DE REVIENT DE FABRIQUE		DÉPENSES HORS PRODUCTION		CHIFFRE D'AFFAIRES AUX PRIX DE GROS D'ENTREPRISE		IMPÔT SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES		CHIFFRE D'AFFAIRES AUX PRIX DE GROS D'INDUSTRIE	
		Planifié		D'après le prix de revient planifié		aux prix planifiés (milliers roubles)		aux taux planifiés (milliers roubles)		aux prix planifiés (milliers roubles)	
		Par unité (roubles)	Total (milliers roubles)	Par unité (roubles)	Total (milliers roubles)	6	7	8	9	10	11
I. — Stocks en début d'année dont : A. 1 ^{re} qualité A. 2 ^e qualité B C D	1	2	3	4	5	1.280 192 88 700 300	1.280 192 88 700 300	8	9	10	11
			1.060 160 80 600 220								
II. — Production marchande fabriquée. A. 1 ^{re} qualité A. 2 ^e qualité B C D			15.970 3.850 140 6.600 1.600 3.780	0,95 0,95 22,22 30,- 5,-	1.065 104,5 3,8 266,7 480,- 210,-	19.784 5.280 176 8.400 2.400 3.528	19.293 5.280 176 8.075 2.330 3.432				
			15.970 3.850 140 6.600 1.600 3.780								
III. — Stocks en fin d'année dont : A. 1 ^{re} qualité A. 2 ^e qualité B C D			1.560 315 35 550 300 360	— — — — — —	— — — — — —	1.962 432 44 700 450 336	1.866 432 44 650 420 320				
			15.470 3.695 185 6.650 1.520 3.420								
IV. — Production marchande vendue. (I + II — III) A. 1 ^{re} qualité A. 2 ^e qualité B C D			35,20 27,- 554,17 101,33 90,-	1,- 1,- 20,- 30,- 5,25	999,5 105,- 5,- 240,- 450,- 199,5	19.102 5.040 220 8.400 2.250 3.192	18.657 5.040 220 8.085 2.204 3.108	3.118 1.260 50 1.200 — 608	3.391 1.260 50 1.389 — 692	22.220 6.300 270 9.600 2.250 3.800	22.048 6.300 270 9.474 2.204 3.800
			15.470 3.695 185 6.650 1.520 3.420								

Le niveau du bénéfice réel est donc fonction d'un certain nombre de facteurs dont les uns sont indépendants de l'entreprise, — variation des prix de gros et des taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires — (dont il a été précédemment question), mais dont les autres sont liés à l'exploitation même, variation du volume des ventes, modification de l'assortiment, variation du prix de revient (dont les effets seront étudiés au cours des chapitres suivants).

TABLEAU XIV
BÉNÉFICE RÉALISÉ PAR VENTE DE LA PRODUCTION

Milliers de roubles			
INDICES	LIGNES	SELON LE PLAN (Cf. tableau XII)	SELON LES CALCULS (tableau XIII)
	1	2	3
Prix de Revient de fabrique <i>planifié</i>	01	14.895	15.470
Variation du prix de revient <i>réel</i> par rapport au :			
P.R. <i>planifié</i> (abaissement — (augmentation +	02 03		(—) 254
Charges commerciales	04	1.114,5	1.050
Prix de revient total	05	16.009,5	16.266
Impôt sur le chiffre d'affaires	06	2.875	3.391
C.A. en prix de gros d' <i>Industrie</i>	07	21.213	22.048
Bénéfice = ligne 07 — (lg. 05 + 06)		2.328,5	2.391
Annexe :		Prix planifiés	Prix courants
— Montant des ventes de toute la production marchande expédiée pendant l'exercice aux prix de gros d' <i>entreprise</i> (sans l'impôt sur le chiffre d'affaires)		18.332	17.887

b) Influence de la variation des stocks sur le volume des ventes :

Dans certains cas, le volume des stocks peut sensiblement se répercuter sur le volume des ventes : si l'entreprise a fabriqué des produits en quantité supérieure à celle prévue par le plan, et que cet excédent ne trouve pas à s'écouler, l'entreprise est contrainte de stocker ces produits finis¹.

En ne tenant compte que des variations de stocks (c'est-à-dire en faisant temporairement abstraction des modifications de l'assortiment), il est possible de construire le tableau suivant qui indique le degré de réalisation du plan de ventes en fonction de la variation des stocks (tableau XV pour lequel on doit aussi se référer aux tableaux XIII et XIV).

1. « La réalisation du plan de vente dépend de la réalisation du plan de fabrication de la production marchande, de la variation de l'assortiment et de la qualité, de la régularité des expéditions aux acheteurs ainsi que de la régularité avec laquelle ces derniers effectuent leurs règlements ».

— Ministère des Finances de l'U.R.S.S. — Instructions méthodologiques relatives au contrôle et à l'analyse de l'exploitation des entreprises industrielles d'Etat, p. 26-27, Moscou, 1956.

TABLEAU XV

DEGRÉ DE RÉALISATION DU PLAN DE VENTE
EN FONCTION DES VARIATIONS DE STOCKS

En milliers de roubles

INDICES	Planifiés	Réels	Degré de réalisation par rapport au Plan en %	Ecart des indices réels aux indices planifiés (col. 2 — col. 1)	Influence de ces écarts sur le % de réalisation du plan de vente (col. 4 × 100)	Influence sur le bénéfice obtenu par vente $2.328,5 \times \text{col. 5}$
					18.338	100
	1	2	3	4	5	6
I. — Production marchande fabriquée	18.068	19.784	109,5	+ 1.716	+ 9,36	+ 217,9
II. — Stocks initiaux	1.812	1.280	70,64	— 532	— 2,90	— 67,5
III. — Stocks finals	1.542	1.962	127,24	+ 420	+ 2,29	+ 53,3
IV. — Variation des stocks (III-II)	— 270	+ 682		+ 952	+ 5,19	+ 120,8
IV. — Production marchande vendue (I-IV)	18.338	19.102	104,17	+ 764	+ 4,17	+ 97,1

La colonne 3, dans laquelle sont effectués les rapports des indices réels aux indices planifiés indique le degré de réalisation du plan pour les différents indices.

Dans la colonne 4 sont portés les écarts absolus des indices réels aux indices planifiés ; chaque écart, rapporté au montant des ventes planifié permet de déterminer, en pourcentage, son influence sur le degré de réalisation du plan de vente (colonne 5). Il est alors possible de déterminer dans quelle mesure ces facteurs ont influé sur le niveau du bénéfice planifié (2.328,5 mille roubles).

De ce tableau, il ressort que la fabrication de la production marchande s'était accrue de 1.716 mille roubles par rapport au plan ; mais :

1) les stocks initiaux réels étaient inférieurs aux stocks planifiés de 532 mille roubles. et

2) en fin d'exercice, les stocks finals se sont trouvés supérieurs de 420 mille roubles aux stocks finals planifiés. De ce fait, au lieu de diminuer de 270 mille roubles, conformément aux objectifs du plan, les stocks se sont accrus de 682 mille roubles en cours d'exercice, entraînant par là une diminution des ventes égale à 952 mille roubles.

Ce résultat peut d'ailleurs s'obtenir indifféremment soit par la somme algébrique des stocks réels et des stocks planifiés (682 + 270), soit par la différence entre la variation de la production marchande fabriquée par rapport au plan et la variation de la production vendue par rapport au plan (1.716 — 764).

Le plan de fabrication a été réalisé à 109,5% tandis que le plan de vente ne l'a été qu'à 104,17%.

Il serait faux, toutefois, de conclure que la variation des stocks a entraîné une variation

du volume des ventes égale à 5,33% (109,5 — 104,17). Une telle conclusion ne serait valable que dans le cas où le plan n'aurait pas du tout prévu de variation de stocks, c'est-à-dire que la vente coïnciderait avec la production fabriquée¹.

La variation des stocks a, en fait, entraîné un abaissement du volume des ventes égal à 5,19% (Ligne IV col. 5).

Le problème pour les entreprises est donc de rechercher les causes d'augmentation des stocks soit en utilisant leurs propres documents comptables soit en se référant à leurs contrats qui précisent les livraisons aux acheteurs, en quantités et en temps voulus. Une des causes les plus fréquentes est l'irrégularité du rythme d'activité des entreprises qui se traduit par le fait qu'une quantité importante de la production n'est fabriquée qu'en fin de mois et, par conséquent, reste invendue.

L'entreprise a d'autant plus intérêt à surveiller le volume de ses stocks (outre les sanctions qu'elle encourt sous forme d'amendes, pour non réalisation de ses contrats de livraison), que son bénéfice varie avec l'accroissement du chiffre d'affaires.

Dans notre exemple, à la suite d'un accroissement du volume des ventes par rapport au plan, le bénéfice s'est accru de 97,1 mille roubles $\left(\frac{2.328,5 \times 4,17}{100} \right)$. Toutefois, en admettant que l'entreprise ait pu écouler totalement sa production fabriquée en sus du plan, elle aurait réalisé un bénéfice de 217,9 mille roubles $\left(\frac{2.328,5 \times 9,36}{100} \right)$.

La liberté d'action dont peut jouir un directeur d'entreprise dans sa gestion dépend de deux facteurs : la nature du produit dont il doit assurer la fabrication, le degré de précision avec lequel les autorités centrales ont établi le plan.

En principe, le plan n'indique sous une forme absolument impérative que le volume global de production totale et marchande. Seuls les principaux produits font l'objet d'une planification très détaillée : leurs quantités sont évaluées tant en unités physiques qu'en unités monétaires. Quant aux produits d'importance secondaire, leur évaluation n'est faite qu'en unités monétaires et par groupes de produits et le volume, en unités physiques, pour de tels produits n'est pas spécifié. Ce sont, par exemple, les biens de consommation ou les métaux qui, en raison de la diversité des volumes, des formes, ..., ne peuvent faire l'objet d'une planification en volume détaillée.

Un assortiment très vaste est un obstacle à une planification très poussée, mais est, au contraire, pour les entreprises, un avantage puisqu'il leur donne la possibilité de substituer la fabrication de certains produits à d'autres en fonction de tel ou tel critère (poids, volume, rentabilité).

§ 2. — Réalisation du plan d'assortiment.

Par assortiment de la production, il faut entendre la composition de la production dont la structure est donnée par le rapport de chacun des produits au volume total de production fabriquée ou vendue.

Lors de l'étude précédemment faite du plan d'assortiment² l'exécution de ce plan n'a été exposée que sous son aspect quantitatif : il s'agissait alors de montrer dans quelle mesure était réalisé le plan de production.

1. TCHUMATCHENKO..., p. 52.

2. Cf. titre I, chap. II.

L'objet du présent chapitre est de faire apparaître l'influence qu'exerce sur le bénéfice une modification de l'assortiment.

Lors de l'élaboration du plan de production — en volume et en assortiment — on considère les caractéristiques de l'entreprise, son niveau d'équipement, son type de spécialisation, mais on se réfère aussi aux besoins de l'économie nationale¹.

Aussi le plan est-il en général, élaboré plutôt en faveur des seconds que des premiers. Il est donc normal qu'en cours d'exploitation des distorsions se manifestent dues à l'intervention de divers facteurs. Si la plupart de ceux-ci sont portés au compte de l'entreprise elle-même, il ne faut cependant pas omettre un des facteurs extérieurs à l'entreprise et dont l'action est sensible, à savoir l'approvisionnement qui, du fait de son irrégularité entraîne une rupture du rythme de production et une violation involontaire du plan d'assortiment² : les entreprises sont ainsi conduites à fabriquer de préférence ceux des produits pour lesquels elles sont assurées d'un approvisionnement en matières premières relativement régulier.

Quoi qu'il en soit le cas le plus fréquent est celui de la violation volontaire du plan d'assortiment.

Etant donné la relative indépendance reconnue aux directeurs d'entreprises, il n'est pas rare que l'intérêt de l'entreprise, plutôt que celui de l'Economie Nationale, commande le comportement des directeurs.

En effet, soit à titre honorifique (prestige, récompenses morales) soit à titre financier (rentabilité, intérêt matériel) toute entreprise recherche non seulement la réalisation mais aussi le dépassement de son plan.

Mais alors se pose le problème du choix de l'instrument de mesure : le plan retiendra-t-il comme critère d'efficacité l'un des indices physiques, et en ce cas lequel — le poids, le volume, la dimension ou bien un des indices en valeur — prix de revient, niveau de rentabilité ?

C'est donc en fonction du critère retenu par le plan que les directeurs adopteront leur politique de gestion.

a) *Production exprimée en unités physiques*³.

Lors de l'élaboration du plan, l'objectif de production pour l'année suivante est établi sur la base des résultats de l'année antérieure auxquels on affecte un certain taux de croissance ; mais, pour obtenir un plan moins intensif — donc plus facile à dépasser — les directeurs s'efforcent de dissimuler leurs capacités réelles de production. Les réserves de production ainsi dissimulées vont assurer à l'entreprise une marge de sécurité d'une part, leur permettre de faire jouer plus librement la substitution de produits d'autre part.

Le choix de l'unité de mesure de la production dépend de la nature du produit à fabriquer : ainsi la production de chaussures peut être exprimée en paires (ou en roubles) ; la production de métal, en tonnes ou mètres carrés. Le choix de l'unité de mesure déterminera la production à fabriquer en réalité de façon à satisfaire à l'exécution quantitative du plan. Par exemple, un plan exprimé en tonnes incitera à la fabrication de produits lourds : à une moindre augmentation de la production correspondra un degré de réalisation du plan plus élevé⁴.

1. Il s'agit, bien entendu, des besoins au niveau de la production et non pas à l'échelon individuel, puisque la demande finale des consommateurs n'est pas prise en considération.

2. *Planovoe Khozjajstvo*, n° 6, 1953, p. 89. Article de N. FASOLJAK, « Planification de l'approvisionnement technique et matériel de l'entreprise industrielle ».

3. A. NOVE, *The Soviet Economy*, New York, 1961, p. 156.

4. *Socialistitcheskij Trud*, n° 1, 1957, p. 50. Article de A. V. KANTOROVITCH.

De surcroît, quelle que soit l'unité de mesure retenue par le plan, les directeurs d'entreprises, pour exécuter leur plan de production, vont rechercher les voies les plus faciles.

En d'autres termes, tous les produits n'exigeant pas la même quantité de travail et n'ayant pas la même rentabilité, les entreprises ont intérêt à fabriquer les produits les « plus avantageux ».

Est considérée comme plus avantageuse la production qui, pour une difficulté moindre en travail, procure la rentabilité relativement la plus élevée¹.

Difficulté en travail de la production (trudoé'mkost').

La difficulté relative en travail exigée par la fabrication de la production peut être appréciée par la comparaison du pourcentage des dépenses de matières et semi-produits d'une part, du salaire des ouvriers productifs d'autre part, dans le prix de revient de la production².

Dans les cas où apparaît un accroissement de la fabrication des produits pour lesquels le pourcentage des dépenses matérielles marque une progression, il faut, outre l'indice de réalisation du plan établi sur la valeur de la production, analyser les résultats d'activité de l'entreprise au moyen d'indices qui expriment la difficulté en travail.

A l'aide d'un exemple, il est possible de montrer comment est calculée cette difficulté en travail pour différents produits.

L'exigence en main-d'œuvre se mesure au nombre d'heures passées par les ouvriers productifs à la fabrication d'une unité de production, pour un certain produit.

Le tableau ci-dessous indique la valeur d'une unité de chaque produit et le nombre d'heures nécessaires à son élaboration.

TABLEAU XVI
FABRICATION DE LA PRODUCTION
EN UNITÉS MONÉTAIRES ET EN NORMES-D'HEURES

CATÉGORIES. DE PRODUITS	QUANTITÉ		PRIX DE L'UNITÉ (roubles)	NORME D'HEURES par unité	VALEUR DE LA PRODUCTION (milliers de roubles)		QUANTITÉ DE NORME-D'HEURES	
	planifiée	réelle			planifiée	réelle	planifiée	réelle
A	10.000	12.000	50	7	500	600	70.000	84.000
B	20.000	15.000	80	20	1.600	1.200	400.000	300.000
C	29.000	30.000	100	6	2.900	3.000	174.000	180.000
TOTAL	59.000	57.000			5.000	4.800	644.000	564.000
en pourcentage par rapport au plan .					100	96	100	87,6

1. TCHUMATCHENKO..., p. 50.

2. TATUR, *Analyse d'exploitation...*, p. 99-100 ; — RUBINOF, *Fondements de l'analyse économique de l'activité des entreprises*, p. 121.

Du tableau il ressort que la production de ces trois produits n'a été réalisée, en valeur, qu'à 96% de celle prévue par le plan, et, en normes d'heures, à 87,6% seulement.

La réduction du nombre d'heures implique que la production a été orientée davantage vers les produits exigeant plus de matières au détriment de ceux pour lesquels il était nécessaire d'utiliser beaucoup de main-d'œuvre. Ainsi s'explique l'accroissement des quantités en produit C dont le prix à l'unité était cependant le plus élevé, mais pour lequel le nombre d'heures par unité était le plus faible.

Le problème de la substitution des produits se complique lorsque l'on passe d'une production en unités physiques à :

b) une production évaluée en unités monétaires.

Le critère de rentabilité étant retenu pour apprécier l'efficacité de l'exploitation, l'entreprise va devoir effectuer un choix tendant à accroître sa rentabilité, du fait que le rapport coût/prix de gros diffère selon les produits¹.

En conséquence, toute modification dans l'assortiment de la production commercialisable va influencer sur le niveau de bénéfice :

Un accroissement du bénéfice par rapport au plan est enregistré lorsque dans le total des ventes, augmente le pourcentage des produits dont la rentabilité est supérieure au niveau moyen de rentabilité et diminue le pourcentage des produits d'une rentabilité inférieure à la moyenne².

Selon la méthode de Kopnjaev³, l'influence des modifications d'assortiment sur le bénéfice peut se calculer de la manière suivante :

Les variations dans l'assortiment de la production pour chaque type de produit sont multipliées par la différence entre le rapport de leur bénéfice propre au prix de gros de l'entreprise et le rapport du bénéfice moyen aux prix de gros d'entreprise.

Exemple⁴ :

• Pour l'ensemble de la production, le rapport du bénéfice moyen au prix de gros est égal à : 12,69% (cf. Tableau XVIII, Col. 3).

(Tableau XVII = Données générales.

(Tableau XVIII = Influence sur le bénéfice d'une modification de l'assortiment.

• Pour le produit A de 1^{re} qualité ce rapport est de : + 24,45%, c'est-à-dire supérieur à la moyenne de : + 11,76% (Col. 4).

$$(24,45 - (12,69) = 11,76\%).$$

L'accroissement des quantités en produit A dans l'assortiment a entraîné un surplus de 290 mille roubles, ce qui s'est traduit par une augmentation du bénéfice égale à 34,1 mille roubles :

$$\left(\frac{290.000 \times 11,76}{100} = 34.100 \text{ roubles} \right).$$

1. BERLINER..., p. 119.

2. TCHUMATCHENKO..., p. 78.

3. V. KOPNJAËV, « K voprosu ob analize pribyli » in *Bukhgalterskij utchët*, 1957, n° 7, p. 22.

4. Exemple donné par TCHUMATCHENKO..., p. 80.

Le calcul s'effectuant de façon identique pour tous les produits, on peut synthétiser les résultats dans le tableau XVIII.

TABLEAU XVII
DONNÉES GÉNÉRALES

PRODUITS	QUANTITÉ milliers de pièces		PRIX DE GROS D'ENTREPRISE (par unité roubles)	PRODUIT DE LA VENTE milliers de roubles		
	planifiée	réelle		d'après l'assorti- ment planifié	d'après l'assorti- ment réel	Réalisation du Plan d'assorti- ment en %
	1	2	3	4 (c.1 × c.3)	5 (c. 2 × c.3)	6
A. de la 1 ^{re} qualité ...	95	105	48	4.560	5.040	110,5
A. de la 2 ^e qualité ...	9,5	5	44	418	220	52,6
B.	10,0	12	700	7.000	8.400	120
C.	20,0	15	150	3.000	2.250	75
D.	40,0	38	84	3.360	3.192	95
				18.338	19.102	104,17

Par cette méthode sont mises en évidence les différences dans les rapports Bénéfice/prix de gros calculés pour chaque produit et ainsi apparaît la différence de leur niveau de rentabilité.

La non réalisation du plan quant à la vente du produit C, dont la rentabilité (13%) diffère peu de la rentabilité moyenne de l'ensemble de la production (12,69%) influe peu sur le niveau du bénéfice. En revanche la variation du bénéfice résulte pour une très large part de la diminution relative de la vente du produit D pour lequel la rentabilité (planifiée) était négative.

En outre, comme il ressort du tableau, le bénéfice s'est fortement accru par suite d'un accroissement relatif des ventes du produit A de première qualité (au détriment du produit A de seconde qualité) dont la rentabilité (planifiée) était forte, ainsi que des ventes du produit B.

Pour ces deux produits la rentabilité était nettement supérieure à la rentabilité moyenne.

Cette méthode de calcul permet donc de calculer assez exactement l'effet qu'exercent sur le bénéfice des variations de l'assortiment.

Toutefois, il n'existe pas toujours de données analytiques sur la vente de chacun des produits, et dans le cas d'une vaste nomenclature de la production, un tel calcul semble assez difficile à effectuer.

En ce cas, on ne retient, pour le calcul, que les principaux produits dont le niveau de

TABLEAU XVIII (1)

INFLUENCE DES VARIATIONS D'ASSORTIMENT SUR LE BÉNÉFICE

En milliers de roubles

PRODUITS	PLAN DE VENTE				VENTE RÉELLE		Variations dans l'assortiment Col. 6 — col. 5	Influence de la variation sur le bénéfice Col. 7 × col. 4
	Valeur aux prix de gros d'entreprise	Produit de la vente Bénéf. (+) (Perte (—))	Rapport (en %) du bénéfice au chiffre d'affaire exprimés en prix de gros d'entreprise		d'après l'assortiment planifié (cf. note 1)	d'après l'assortiment réel (cf. tableau XVII)		
			par produit col. 2 : col. 1	Ecart à la moyenne (12,69)				
A	1	2	3	4	5	6	7	8
A. 1 ^{re} qualité	4.560	1.115	24,45	+ 11,76	4.750	5.040	+ 290	+ 34,1
A. 2 ^e qualité	418	73,5	17,58	+ 4,89	435	220	— 215	— 10,5
B.	7.000	1.200	17,14	+ 4,45	7.292	8.400	+ 1.108	+ 49,3
C.	3.000	390	13,00	+ 0,31	3.125	2.250	— 875	— 2,7
D.	3.360	— 450	— 13,39	— 26,08	3.500	3.192	— 308	+ 80,3
Total	18.338	2.328,5	12,69		19.102	19.102		+ 150,5

rentabilité diffère nettement du niveau moyen et dont les variations d'assortiment sont sensibles.

Un cas particulier des modifications d'assortiment doit être mentionné, celui de la modification de la *qualité de production*. Cette modification de qualité influe sur le bénéfice dans la mesure où le prix de revient est indépendant de la qualité : pour deux qualités d'un même produit, le prix de revient est le même ; en revanche, les prix de gros sont établis compte tenu de la qualité : ils seront d'autant plus élevés que la qualité est supérieure ; ceci afin d'inciter les entreprises à fabriquer des produits de meilleure qualité.

Par exemple, une entreprise fabrique des produits A de deux qualités dont les prix de

1. Dans la colonne 5 est inscrit, pour chaque produit, le volume réel de la production vendue calculé sur l'assortiment planifié : la vente planifiée de chaque produit, calculée en prix de gros d'entreprise (col. 1), est multipliée par le pourcentage moyen de réalisation du plan relatif au volume de production vendue ; dans cet exemple, le degré de réalisation est de 104,17 % (Col. 6, tableau XVII).

Les grandeurs ainsi obtenues sont retranchées de la vente réelle au prix de gros d'entreprise planifiés ; le résultat donne les variations de l'assortiment (col. 7, tableau XVIII).

Pour le produit A, par exemple, la vente réelle d'après l'assortiment planifié est égale à :

$$4.750.000 \text{ roubles} = \left(\frac{4.560.000 \times 104,17}{100} \right)$$

Dans la colonne 8 est indiquée l'influence de la variation d'assortiment sur le bénéfice (col. 7 × col. 4)

$$\text{produit A} = \frac{290.000 \times 11,76}{100} = 34.100 \text{ roubles.}$$

gros d'entreprise diffèrent : le prix de gros du produit de la première qualité est supérieur à celui de la deuxième qualité alors que leur prix de revient est égal.

Le rapport coût/prix de gros étant donné, toute variation de qualité va se répercuter sur le bénéfice.

Influence de la qualité sur le bénéfice.

Pour obtenir des résultats corrects, il faut multiplier l'écart constaté dans les quantités de produit de chacune des deux qualités par l'écart enregistré entre le prix de gros de chaque qualité et le prix planifié moyen pour le même produit (Tableau XIX).

L'accroissement du bénéfice évalué à 20.000 roubles résulte pour partie d'une progression des ventes du produit A de première qualité — qui a entraîné un accroissement de bénéfice égal à 1.800 roubles —, et pour le reste — 18.200 roubles — d'une diminution des ventes du produit A de deuxième qualité.

Ceci s'explique par le fait que le prix de gros d'entreprise pour les produits de première qualité est supérieur de 36 Kopecks au prix de gros moyen des produits des deux qualités ($47,64 = \text{col. 3}$), tandis que celui des produits de deuxième qualité est inférieur de 3 roubles 64 kopecks à ce même prix de gros moyen.

L'entreprise a donc intérêt, pour accroître son bénéfice, à fabriquer en plus grande quantité les produits de la qualité pour laquelle le prix de gros est le plus élevé et, par conséquent, à réduire la fabrication des produits de qualité inférieure, sous réserve, bien entendu, que les prix de revient des deux qualités soient identiques.

Que la recherche d'un plus grand profit soit une des raisons essentielles qui motivent la violation du plan d'assortiment est peu contestable ; les entreprises — dont la nomenclature de produits à fabriquer est très vaste et, de ce fait, peu planifiée et peu contrôlée en détail — ont la possibilité de jouer sur les différences des rapports coûts/prix et de choisir les substitutions de produits en fonction de ces rapports : cette substitution est donc un facteur important de l'amélioration des résultats financiers.

Il faut, cependant, noter que, fréquemment, la violation du plan d'assortiment a pour cause des phénomènes indépendants de l'entreprise. En Economie soviétique, comme en toute économie, les facteurs de production existent en quantité limitée.

Dans une économie de type planifié, cette limitation se manifeste sous deux formes :

En premier lieu, les entreprises se trouvent entravées dans leur demande de matières et de main-d'œuvre en raison du système planifié de répartition des facteurs de production. Cette répartition — fondée sur la notion de développement harmonieux — est effectuée beaucoup plus en fonction des priorités à accorder que des besoins propres de l'entreprise.

En second lieu, même dans les cas où il est possible de passer outre aux restrictions du plan, les entreprises se heurtent à la rareté réelle des ressources existantes¹. Aussi le comportement des directeurs d'entreprises dépendra-t-il de cette rareté.

La substitution d'un produit à un autre est fonction du facteur de production disponible : si les ressources matérielles sont en quantités limitées, l'entreprise fabriquera plusieurs produits, chacun en faible quantité : l'assortiment de la production sera alors élargi ; si, au contraire, c'est la main-d'œuvre qui constitue un goulet d'étranglement, la substitution se fera au profit des produits dont l'exigence en main-d'œuvre est moindre : il en résultera un assortiment très peu diversifié².

1. BERLINER..., p. 120.

2. On peut alors se demander ce que devient la production excédentaire. Certains produits — qui avaient été planifiés et dont l'écoulement était fixé dans les contrats de l'entreprise — n'ont pas été

TABLEAU XIX

INFLUENCE SUR LE BÉNÉFICE D'UNE VARIATION DES QUALITÉS

(Cf. TCHUMATCHENKO..., p. 94).

PRODUITS	QUALITÉ	VENTE SELON LE PLAN				Ecart aux prix moyens Col. 3 — Total 3. (roubles)	QUANTITÉ DE PRODUITS VENDUS d'après la comptabilité (pièces)			INFLUENCE d'une variation de la qualité sur le bénéfice (col. 8 × col. 5) (roubles)
		Quantité (pièces)	Poids spécifique (%)	Prix par unité (roubles)	Total aux prix de gros (col. 1 × 3) milliers roubles		Vente effective	d'après la qualité planifiée (Total col. 6 × 2) (chiffres arrondis)	Ecart à la qualité planifiée (col. 6, — col. 7)	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	I	95.000	90,91	48	4.560	+ 0,36	105.000	(100.001) 100.000	+ 5.000	5.000 × 0,36 = 1.800
	II	9.500	9,09	44	418	— 3,64	5.000	10.000 9.999	— 5.000	(— 5.000) × (— 3,64) = 18.200
TOTAL		104.500	100,	47,64	4.978		110.000	110.000 (1)		+ 20.000

$$\frac{4.978.000}{104.500} = 47,64$$

$$\left. \begin{array}{l} (1) \quad \frac{110.000 \times 90,91}{100} = 100.001 \\ \frac{110.000 \times 9,09}{100} = 9.999 \end{array} \right\}$$

Compte tenu de la production effectivement vendue, ces résultats indiquent les quantités de chaque qualité qui auraient dû être vendues en fonction des poids spécifiques planifiés (i—e. = de la structure planifiée).

La politique de gestion qui consiste soit en une substitution de produit à produit, soit en une modification de la qualité, est un phénomène courant dans les entreprises soviétiques. Mais cette politique sera d'autant plus accentuée que l'on se trouve dans l'hypothèse de prix fixés et donc constants — prix de gros d'entreprise et prix de revient planifiés — puisque seule une variation quantitative ou qualitative permet à l'entreprise d'accroître son bénéfice.

En fait, cette hypothèse est rarement vérifiée en fin d'exercice : en effet — abstraction faite des variations éventuelles et autoritaires des prix de gros — il faut supposer et admettre que les charges réellement supportées par l'entreprise varient en cours d'exercice et, par suite, entraînent une variation du prix de revient réel dans la composition duquel elles entrent.

Le prix de revient réel diffère alors du prix de revient planifié :

1° soit que l'entreprise ait amélioré l'utilisation de ses matériaux ou ait réalisé une économie de ses dépenses matérielles (régime d'économie) ;

2° soit qu'il y ait eu élévation de la productivité du travail ou réduction des frais de gestion, par rapport au plan.

fabriqués du tout ou en moindre quantité que celle qui avait été prévue, tandis que d'autres produits, dont une partie seulement a été planifiée, ont été fabriqués en plus grande quantité.

Ces produits fabriqués en excédent, parce que « plus avantageux », vont-ils trouver un écoulement correspondant ? Pratiquement rien n'empêche que ces produits soient commercialisés si une demande leur correspond : l'entreprise productrice peut toujours — plus ou moins légalement d'ailleurs — entrer en relation avec une entreprise que ces produits intéressent — même en dehors du plan — soit parce que celle-ci veut s'assurer un facteur de sécurité (eu égard aux difficultés de l'approvisionnement planifié) soit qu'elle veuille combler l'insuffisance temporaire de ses ressources.

Toutefois ces produits peuvent rester invendus. En ce cas, ils sont entreposés par l'entreprise productrice : mais ce faisant, l'entreprise peut éprouver des difficultés financières par suite d'un ralentissement de la rotation de ses capitaux circulants.

Cependant, ce qui importe, à court terme, pour l'entreprise c'est de réaliser son plan de production globale. A moyen terme, ou même l'année suivante, il sera toujours possible à l'entreprise d'écouler sa production, les besoins de l'économie étant sans cesse croissants.

CHAPITRE II

ABAISSEMENT DU PRIX DE REVIENT

Le prix de revient de la production marchande englobe l'ensemble des charges de production que l'entreprise a dû supporter pour la fabrication de tels ou tels produits. Les charges directement liées à la production constituent le prix de revient de fabrique de la production marchande. Si l'on ajoute à ces charges les dépenses commerciales (frais d'écoulement...), on obtient le prix de revient total de la production.

En utilisant les statistiques industrielles il est facile de connaître la structure des charges de production. Or, il apparaît immédiatement (tableau XX) que les deux éléments essentiels des charges de production sont représentés, d'une part, par les matières premières et autres matériaux ; d'autre part, par les salaires et charges sociales.

Il est évident que la proportion de chacun de ces éléments varie selon la branche industrielle. Approximativement, on peut dire que dans l'industrie lourde ce sont les salaires et charges sociales qui ont tendance à dominer ; au contraire, dans l'industrie légère et alimentaire, les dépenses en matières constituent très largement l'élément essentiel des coûts de production.

Par conséquent, si les entreprises veulent agir sur leur prix de revient, c'est principalement sur les dépenses de matières ou sur les salaires qu'elles doivent exercer leur action.

Une action sur les dépenses matérielles est liée à l'économie de matières, donc à une meilleure utilisation des ressources, tandis qu'une action sur les salaires ne peut être véritablement efficace qu'à travers un accroissement de la productivité du travail qui a pour effet un abaissement du salaire par unité de production et un accroissement du volume de production¹.

1. L'abaissement systématique du prix de revient est l'un des problèmes qui préoccupent le plus les dirigeants soviétiques.

Dans son rapport au XXI^e Congrès du Parti Communiste (KPSS) « sur les chiffres de contrôle du développement de l'Economie de l'U.R.S.S. pour 1959-1965 » (1959), N. Khroutchev s'exprimait ainsi : « Maintenant que chaque pourcentage d'abaissement des coûts de production se traduit par une somme supérieure à 12 milliards de roubles — et à la fin du plan septennal : 21 milliards de roubles par an — la lutte pour l'abaissement du prix de revient, pour le régime d'économie acquiert une particulière signification ».

TABLEAU XX

STRUCTURE DES CHARGES DE PRODUCTION DANS L'INDUSTRIE, EN 1960
— PRINCIPALES BRANCHES — (1)

— En prix courants 1960 — en pourcentage par rapport à la totalité des charges de production.

	Charges totales	STRUCTURE						Amortis- sement	Salaires et charges Sociales (S.S.)	Charges diverses
		Matières premières et Matériaux principaux	Matières consom- mables	Combustibles	Energie					
Industrie totale	100	64	4,8	3,4	1,8	3,5	19,3	3,2		
— Sidérurgie	100	49,9	6,2	12,2	2,3	6,0	20,5	2,9		
— Industrie Houillère	100	17,7	14,1	0,8	2,7	6,1	51,8	6,8		
dont : Extraction charbon	100	—	17,3	0,9	3,0	7,2	63,5	8,1		
— Industrie de la Tourbe	100	5,4	12,5	4,9	3,2	14,2	51,1	8,7		
— Constructions mécaniques	100	52,1	4,4	1,9	2,1	3,8	31,9	3,8		
— Industrie pétrolière	100	—	8,3	1,7	8,5	46,6	23,3	11,6		
— Industrie légère	100	85,4	2,8	0,4	0,5	0,8	9,2	0,9		
— Industrie textile	100	87,1	2,2	0,4	0,7	0,9	8,0	0,7		
dont : Coton	100	94,9	1,6	0,2	0,3	0,5	1,8	0,7		
— Industrie alimentaire	100	85,5	3,6	1,4	0,4	1,3	6,1	1,7		

1. Narodnoe Khozjajstvo SSSR en 1960, Gosstatizdat, 1961, p. 240.

I. — MOYENS PERMETTANT L'ABAISSEMENT DU PRIX DE REVIENT

§ 1. — La productivité du travail

Une élévation de la productivité du travail influe sur le niveau du prix de revient puisque :

- par unité de production les dépenses en travail diminuent, entraînant une diminution de la proportion du salaire dans la structure du prix de revient¹.
- le volume de production augmente par unité de temps².

Le niveau de productivité du travail peut être exprimé soit par les indices de rendement de la production, soit par les indices d'exigence en main-d'œuvre de la production.

Les premiers indices révèlent le volume de production fabriqué par chaque travailleur par unité de temps : ils sont calculés à l'aide du rapport volume de production/nombre de travailleurs ou temps de travail.

Les seconds sont des indices inverses des précédents : ils indiquent le temps passé à la fabrication d'un certain volume ou d'une unité de production.

a) Calcul des indices de productivité du travail.

Pour que le niveau de productivité du travail soit correctement évalué, il faut utiliser simultanément les indices de temps de travail dépensé par unité de production et les indices de rendement de la production par unité de temps.

En effet, les dépenses directes de temps de travail par unité de production peuvent diminuer ; mais, si les pertes de temps augmentent, le rendement de la production non seulement n'augmentera pas mais très vraisemblablement diminuera.

1. Que les salaires, par unité de production, diminuent ne signifie pas, bien au contraire, que la masse globale des salaires va diminuer.

Une élévation de la productivité du travail permet un accroissement du volume de production ainsi qu'une augmentation des salaires. Mais, pour qu'il y ait un abaissement réel du prix de revient par unité de production, il faut que l'accroissement total des salaires soit inférieur à l'accroissement total de la productivité du travail. En d'autres termes, l'accroissement du salaire ne doit pas être proportionnel à l'accroissement du volume de production.

(La relation productivité du travail, niveau du salaire n'est d'ailleurs pas propre à l'économie planifiée).

2. On peut seulement citer — sans les étudier car cela conduirait à de trop longues digressions sortant du cadre de cette étude — les moyens d'accroître la productivité du travail :

- Meilleure utilisation de l'équipement existant.
- Introduction de nouvelles techniques.
- Amélioration de l'organisation du travail.

Cf. notamment : E. MATEEV, *Proizvoditel'nost' truda i vosproizvodstvo pri socializme*, Moscou, 1961.
— *Kommunističeskaja partija sovětskogo sojuza v rezoljucijakh i rechenijakh sjezdov, konferencij i plenumov C.K.* (1930-1954), 7^e édit., Gospolitizdat, 1954.

— *Direktivy KPSS i sovětskogo pravitel'stva po khozajstvennym voprosam*, Gospolitizdat, 1958, t. 3 (1946-1952) ; t. 4 (1953-1957).

— *Voprosy ekonomiki*, n° 6, 1955. Article de NEKRASOV, « Tekhnitcheskij progress i ekonomika proizvodstva ».

— *Planovoe Khozajstvo*, n° 6, 1955. Article de NOTKIN, « Tekhnitcheskij progress i povychenie proizvoditel'nosti truda ».

Rendement de la production par unité de temps de travail.

Cet indice peut prendre comme base d'unité de temps de travail, soit l'heure, soit le jour, le mois, le trimestre ou l'année. En fonction de l'unité de temps choisie, on établira des indices moyens de rendement par heure, mois, ... etc. année.

Par ailleurs, la production fabriquée peut être exprimée soit en unités physiques — mais seulement dans le cas d'une entreprise fabriquant une production homogène, d'un seul type — soit en unités monétaires, dans les entreprises où la production est diversifiée.

Le rendement de production par travailleur est calculé par le rapport du volume total de production fabriquée par unité de temps au nombre moyen de travailleurs.

Pour calculer cet indice, il faut partir de l'évaluation de la production globale en prix comparables (actuellement : prix de gros d'entreprise au 1^{er} juillet 1955). Ceci pour deux raisons : d'abord afin que soit possible la comparaison du niveau de productivité de travail atteint au cours de périodes consécutives ; ensuite afin d'éliminer l'influence d'une éventuelle variation des prix sur le rendement de la production¹.

Pour aussi indispensables que soient les indices de rendement par unité de temps, ils ne peuvent cependant pas caractériser totalement les dépenses de travail, car, en outre, sur le volume de production globale, agissent d'une part les fournitures que reçoit l'entreprise de l'extérieur, dans le cadre de la coopération, d'autre part les autres dépenses matérielles. Exprimé en unités monétaires, le rendement peut s'accroître sans que pour autant la productivité du travail se soit élevée.

Par ailleurs, les indices de rendement moyen caractérisent la productivité du travail globalement pour l'entreprise mais n'indiquent pas les dépenses de travail supportées pour la fabrication de chaque produit².

Déterminer l'abaissement des dépenses de travail suppose que l'on calcule aussi les dépenses de temps de travail.

Besoin en main-d'œuvre de la production (Trudoémkost').

Les dépenses de travail sont calculées sur la base du temps d'activité des ouvriers principaux, occupés directement à la fabrication de la production.

L'exigence en main-d'œuvre est donc définie par le nombre d'heures de travail nécessitées par une production. Il est alors aisé de calculer l'exigence en main-d'œuvre de chacun des produits ainsi que de la production totale³.

1. Seule la production globale peut être valablement utilisée pour calculer l'indice de rendement de la production, car seul l'indice de production globale inclut toutes les dépenses de travail : ni la production marchande, ni la production nette n'incluent la totalité de ces dépenses. La production marchande, par exemple, ne tient pas compte de la variation des stocks de produits en cours.

— VOLODARSKIJ..., *Statistika...*, p. 216.

2. *Ekonomika* (1959) ..., p. 274.

3. Trois types d'indices caractérisent l'exigence en main-d'œuvre : indice réel ; indice normatif ; indice planifié, *Ekonomika...*, p. 275 ; RUBINOF..., p. 122.

— L'exigence en main-d'œuvre réelle est égale à la somme des dépenses réelles de temps de travail des ouvriers principaux occupés à la fabrication d'une unité de production.

Mais calculer l'exigence en main-d'œuvre réelle de chaque sorte de produit est très complexe ; aussi, se fonde-t-on sur les dépenses normalisées de temps de travail qui représentent la somme des dépenses de temps de travail par unité de production déterminées selon des normes de temps. En comparant l'exigence en main-d'œuvre normative et réelle, on obtient le coefficient de réalisation des normes existantes de rendement.

Par exemple, si l'exigence en main-d'œuvre normative est égale à 20 heures, tandis qu'elle est réellement de 16 heures, le coefficient de réalisation des normes est égal à 1,25 (20/16), ce qui signifie que les normes de rendement ont été dépassées de 25 %.

— L'exigence en main-d'œuvre planifiée est calculée à partir des normes d'une part, des dépenses planifiées du temps de travail d'autre part.

Supposons que, sur une période d'un mois, un ouvrier ait, pour tâche, la fabrication de trois sortes de pièces dont l'exigence en main-d'œuvre est différente :

TABLEAU XXI
EXIGENCE EN MAIN-D'ŒUVRE¹

	QUANTITÉ DE PIÈCES	NORME DE TEMPS EN HEURES		DÉPENSE RÉELLE DE TEMPS
		par unité	pour toute la fabrication	
Pièce n° 1	50	2,1	105	
Pièce n° 2	60	1,2	72	
Pièce n° 3	240	0,2	48	
TOTAL	350		225	208

Dans cet exemple, le pourcentage de réalisation de la norme de rendement fixée pour le mois a été de :

$$\frac{225 \times 100}{208} = 108,2\%$$

Ceci revient donc à dire que le temps de travail effectivement passé à la production a été réduit de 8,2% par rapport aux normes.

Cette méthode de calcul fondée sur les temps d'activité est donc très importante puisqu'elle permet de caractériser la productivité du travail par travailleur, par atelier, et de plus par produit.

Toutefois, elle ne peut être utilisée indépendamment de la méthode de calcul du *rendement de production par unité de temps*. Voici quelles en sont les raisons :

Dans le tableau XVI², trois types de produits ont été calculés en quantité, valeur et normes-d'heures ; de ce tableau il ressortait que le total des heures effectivement passées (564.000) était inférieur au total des normes-d'heures planifiées (644.000).

Or, dans cet exemple précis, conclure que l'abaissement des dépenses de travail a conduit à une élévation de la productivité du travail pourrait paraître erroné puisque :

1) Le volume global de production réel (57.000 unités) se trouve être inférieur au volume global planifié (59.000 unités) ;

2) La fabrication de certains produits (A et C) s'est partiellement substituée à la fabrication du produit B : il y a donc eu violation du plan d'assortiment.

Toutefois, bien que le volume global de production soit inférieur au volume planifié, la production fabriquée est en fait, par unité de temps, supérieure en volume à celle que prévoyait le plan.

1. VOLODARSKIJA, p. 221.

2. Cf. *supra*, p. 181, tableau XVI : « Fabrication de la production exprimée en unités monétaires et normes d'heures ».

La productivité du travail s'est accrue mais au détriment de certains produits.

De ces remarques, il est possible de conclure que l'élévation de la productivité du travail est subordonnée à deux conditions :

1) Le volume réel de production fabriquée par chaque travailleur et par unité de temps doit être supérieur à celui de l'année précédente et être égal ou supérieur au volume planifié, sous réserve que soit respecté l'assortiment des produits :

C'est ce qu'exprime l'indice de rendement de la production par unité de temps.

2) Les dépenses de travail effectivement supportées par unité de production doivent diminuer et par rapport à l'exercice précédent et par rapport au plan : ceci est traduit par l'indice des dépenses de travail ou indice d'exigence en main-d'œuvre.

La productivité de travail étant ainsi définie, comment calculer l'incidence de son accroissement sur le prix de revient de la production ?

b) Influence sur le prix de revient d'un accroissement de la productivité du travail.

Hypothèses :

1) (Supposons que) le prix de revient d'un produit soit égal à 20 roubles, dont 14 roubles résultent des dépenses matérielles et 6 des dépenses de salaires. Si l'on choisit comme unité de temps le mois, et que au cours de cette période on ait fabriqué 200 produits de cette catégorie, les salaires représenteront un montant de 1.200 roubles (200×6).

2) Grâce à l'introduction de techniques perfectionnées entraînant un accroissement de la productivité du travail, la production a pu augmenter de 50% = 300 unités du produit retenu ont donc été fabriquées.

3) Par ailleurs, (supposons que) la masse des salaires distribués pour la fabrication de toute la production ait atteint : 1.500 roubles (soit un accroissement de 25%).

Ceci étant admis, dans le prix de revient d'une unité de production, le salaire ne représentera plus désormais que 5 roubles au lieu de 6 roubles dans la première hypothèse. Toutes choses restant égales par ailleurs (i. e. = dépenses matérielles invariables), le prix de revient d'une unité de produit sera égal à 19 roubles ($14 + 5$), et non à 20 roubles (hypothèse de départ).

Par suite d'un accroissement de la productivité du travail, la production a augmenté de 50%, les salaires de 25%, tandis que le prix de revient s'abaissait de 5% par unité¹.

TABLEAU XXII

INFLUENCE D'UN ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTIVITÉ
DU TRAVAIL SUR LE PRIX DE REVIENT

PÉRIODES	PRODUCTION pièces	SALAIRE		DÉPENSE MATÉRIELLE		PRIX DE REVIENT	
		par unité	Total	par unité	Total	par unité	Total
1 ^{re} période (t ₀).....	200	6	1.200	14	2.800	20	4.000
2 ^e période (t ₁)..... (Accr. produc. du travail).	300	5	1.500	14	4.200	19	5.700
Variation en %	+ 50 %		+ 25 %			- 5 %	
Accroissement (+)							
Diminution (-)							

Dans l'exemple précédent, nous avons supposé que les dépenses matérielles étaient constantes. Or, celles-ci représentant, dans nombre de branches, un pourcentage important du total des coûts de production, il est certain que l'entreprise, afin d'abaisser son prix de revient, devra faire pression sur ces dépenses. Cette action s'exerce grâce au « régime d'économie » qui conduit à réduire les dépenses de matières par unité de production, à comprimer les frais généraux, à réaliser des économies dans la consommation des matières premières, à diminuer le montant des charges improductives.

§ 2. — Le régime d'économie

Par régime d'économie on entend une méthode de gestion telle qu'elle oriente les entreprises à utiliser de façon rationnelle et économique les facteurs de production dont elles disposent.

Ce régime d'économie doit être observé à tous les échelons : ateliers, sections, etc. et porte sur toutes les charges de l'entreprise, charges d'exploitation ou frais généraux. Dans une optique de gestion courante ce sont les charges d'exploitation et leur évolution qui paraissent les plus significatives car elles sont directement liées à l'utilisation des capitaux circulants dont l'efficacité se traduit par une diminution des dépenses matérielles par unité de produit fini.

Une diminution des dépenses spécifiques de matières premières, matériaux, combustibles, signifie qu'avec une même quantité de ressources, on peut produire une plus grande quantité de produits finis. En conséquence le prix de revient d'une unité de produit s'abaisse.

Tout un système d'indices permet d'analyser l'utilisation des ressources.

Toutefois ces indices ne sont pas applicables uniformément à toutes les branches de l'industrie. Ils dépendent en grande partie du caractère du processus de production dans telle ou telle branche.

— Dans les entreprises de transformation, l'indice retenu est le *rendement des produits finis* à partir des matières premières transformées (tel est le coefficient d'extraction du cuivre à partir du minerai, la production de fibres obtenue à partir du coton brut, etc.).

Cet indice, exprimé en pourcentage, caractérise donc le volume de produits finis que l'entreprise a fabriqués à partir de la matière première¹.

— Dans les entreprises d'industrie extractive, l'indice d'analyse est le *coefficient d'utilisation des matériaux* : le coefficient planifié caractérise le rapport du poids net d'une unité de production à la dépense de matériaux nécessaires à sa fabrication.

— Dépense calculée selon certaines normes.

Le coefficient réel indique le rapport du poids net d'une unité de production à la dépense réelle de matériaux².

1. *Ekonomika...*, p. 224-225.

Exemple : dans une sucrerie, au cours d'une période donnée, on a traité 1.200 tonnes de betteraves qui ont fourni 180 tonnes de sucre. L'indice de rendement est donc de 15 % relativement à la quantité de matières premières transformées.

2. Supposons que le poids net d'une pièce soit de 2,4 kg.

— la norme de dépense du matériau est fixée à 3 kg.,

— la dépense réelle n'a été que de 2,8 kg.

Le coefficient planifié d'utilisation du matériau sera égal à 0,8 (2,4/3), tandis que le coefficient réel sera égal à 0,86 (2,4/2,8).

Ce résultat indique que les pertes réelles du matériau ont été inférieures à celles qui auraient été obtenues d'après la norme. L'entreprise a donc réalisé une économie de matières.

Le coefficient d'utilisation des matériaux traduit le volume des pertes que l'entreprise supporte du fait de la fabrication de tel ou tel produit¹.

La méthode du Khozraschët incite les entreprises à pratiquer le régime d'économie puisque à la suite d'une économie de matières premières par unité de produit :

- 1) le volume de production globale augmente (amélioration des indices quantitatifs),
- 2) le prix de revient de l'unité diminue (amélioration des indices financiers). En outre, corollaire du Khozraschët, l'intéressement matériel joue dans le sens d'une utilisation plus efficace du capital circulant.

Méthode d'analyse des dépenses matérielles²

Lors de l'analyse des dépenses matérielles, il importe de calculer les dépenses improductives³ ; il est alors aisé de savoir à quel niveau se sont effectivement situées les dépenses matérielles productives.

Les pertes sur matières peuvent être exprimées de plusieurs manières. En particulier, on calcule leur pourcentage en partant soit des unités monétaires, soit des unités physiques ; on peut aussi calculer le volume des pertes par rouble de production.

Quant aux dépenses matérielles proprement dites, on les classe par postes et on compare les dépenses réelles aux dépenses planifiées.

Chaque type de dépense par unité de produit est calculé par rouble de production, tandis que pour la production totale, on calcule la dépense globale de matières. Il est ainsi possible de savoir en quelles matières et pour quel produit la dépense a été plus ou moins élevée.

Le tableau XXIII fournit les indications quant aux matières utilisées dans une usine textile.

1. DMITRIEV..., p. 375.

2. RUBINOF..., p. 162 et suite.

3. Par dépenses improductives on entend généralement les amendes et peines que doit payer une entreprise soit pour violation de ses contrats notamment quant aux conditions de livraison, soit pour vente d'une production de qualité inférieure ; les intérêts à payer en raison du retard dans le remboursement des prêts bancaires, etc...

— BARNGOL'c et SUKHAREV..., p. 346.

TABLEAU XXIII
UTILISATION DES MATIÈRES PREMIÈRES

MATÉRIAUX	D'APRÈS LE PLAN				D'APRÈS LES CALCULS			
	Quantité		Prix au Kg roubles	Valeur totale roubles	Quantité		Prix au Kg roubles	Valeur totale roubles
	Kg	Poids spécif. ‰			Kg	Poids spécifique		
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Matières premières</i> ,								
— A	811	70	1,20	973	772	68	1,22	942
— B	232	20	1,10	255	204	18	1,10	224
— C	116	10	0,78	90	159	14	0,78	124
TOTAL	1.159	100	1,137 (1)	1.318	1.135	100	1,136 (1)	1.290
<i>Pertes (2)</i> ,								
— K	54	34	1,03	56	68	50	1,03	70
— M	86	54	0,40	34	55	41	0,40	22
— N	19	12	0	—	12	9	0	—
(déchets éventuels mais non évalués)								
TOTAL	159	100	0,566 (1)	90	135	100	0,681 (1)	92
<i>Matières premières déduction faite des déchets</i>	1.000	—	—	1.228	1.000	—	—	1.198

$$1. 1,137 = \text{Valeur moyenne} = \frac{1.318}{1.159} \qquad 1,136 = \frac{1.290}{1.135}$$

$$0,566 = \frac{90}{159} \qquad 0,681 = \frac{92}{135}$$

2. Sont considérées comme pertes les pièces défectueuses refusées pour malfaçon. En 1961, le prix de revient des produits industriels et semi-produits refusés pour malfaçon a représenté 545 millions de roubles, mais les pertes supportées par suite de la fabrication de pièces défectueuses se sont chiffrées à 418,6 millions de roubles, soit — par rapport à 1960 — un accroissement de 16,9 %.

En 1961, par exemple dans les entreprises du Sovnarkhoze de Riazan, les pertes pour pièces défectueuses représentaient 1,6 % du prix de revient de la production ; dans les entreprises de Novo-Sibirsk, elles représentaient 2,6 %. Dans la plupart des cas, ces malfaçons résultent soit d'une mauvaise utilisation technique, soit d'une insuffisante organisation de la production.

Cf. FINANSY, n° 10-1962, p. 29 à 33. Article de GUZUKOV, « Vazhnye izmenenija v planirovanii sebestoïmosti produkciï ».

A partir de ces données, il est possible de construire un second tableau en effectuant une double substitution.

La première substitution (Colonne 2, tableau XXIV) s'obtient au moyen du produit de la quantité réelle totale (Colonne 5, tableau XXIII) et du prix moyen planifié (Colonne 3 tableau XXIII).

Pour les matières premières : $1.135 \times 1,137 = 1.290$ roubles (chiffres arrondis).

Pour les pertes : $135 \times 0,566 = 76$ roubles.

La deuxième substitution (Colonne 3, tableau XXIV) est obtenue par la sommation des produits des quantités réelles (pour chaque type de matières) par leur prix planifié respectif.

Pour les matières premières : $(772 \times 1,20) + (204 \times 1,10) + (159 \times 0,78) = 1.274$ roubles.

Pour les pertes : $(68 \times 1,03) + (55 \times 0,40) = 92$ roubles.

TABLEAU XXIV

EVALUATION DES QUANTITÉS DE MATIÈRES PREMIÈRES AUX PRIX PLANIFIÉS

(roubles)

MATIÈRES	SELON LE PLAN	1 ^{re} Subs- titution	2 ^e Subs- titution	CALCULS	ECARTS (+ ou -)		
					global	dont : par variation	
						de la quantité	des prix
	Tab. XXIII Col. 4 total	Tab. XXIII Col. 5 total × Col. 3 total	Sommation Col. 5 Tab. XXIII × Col. 3 Tab. XXIII	Total Col. 8 Tab. XXIII	Col. 4 — Col. 1	Col. 2 — Col. 1	Col. 4 — Col. 3
	1	2	3	4	5	6	7
Matières premières	1.318	1.290	1.274	1.290	— 28	— 28	+ 16
Pertes.....	90	76	92	92	+ 2	— 14	—
Matières premières déduction faite des pertes.....	1.228	1.214	1.182	1.198	— 30	— 14	+ 16

Le tableau XXIII indique les données planifiées et les résultats réels :

- 1) quant aux quantités de matières premières à utiliser et à leur prix,
- 2) quant aux pertes exprimées en poids et en roubles.

En ce qui concerne les matières premières, les quantités effectivement utilisées pour les matières A et B marquent une diminution par rapport aux quantités planifiées, tandis que la matière C a été plus utilisée que ce qui avait été prévu en raison notamment de son prix relativement plus faible, ce qui laisse supposer qu'il y a eu ou bien modification dans la structure du produit fabriqué ou même une substitution partielle de produits en faveur du produit qui exigeait une matière première moins coûteuse.

Le prix unitaire (au kilogramme) de chacune des deux matières premières utilisées en moindre quantité étant supérieur au prix unitaire de la matière C utilisée en quantité relativement plus élevée, il est normal que le coût total réel des matières premières ait diminué par rapport au coût planifié.

L'entreprise a donc réalisé une économie dans l'utilisation des matières premières, tant en valeur qu'en quantités.

Quant aux pertes, elles marquent une augmentation en valeur bien que, en volume, elles aient été réduites. Ceci s'explique puisque les pertes « K » se sont accrues en volume alors que le prix auquel elles étaient évaluées était le plus élevé des trois catégories de pertes, tandis que les pertes « M », bien qu'en forte diminution quantitative, ne se traduisent en valeur que par une diminution assez faible, leur prix ayant été fixé à un niveau assez bas ; la réduction des pertes « N » ne s'est en aucune manière répercutée sur la valeur totale puisque leur importance a pu être estimée seulement en volume, mais non en valeur.

L'économie réalisée par l'entreprise par réduction des pertes n'a donc porté que sur les quantités ; mais exprimées en valeur, les pertes ont fait subir à l'entreprise un manque à gagner par rapport au Plan.

Le tableau XXIV qui a été construit de telle sorte que les quantités réelles soient évaluées aux prix planifiés, permet de faire apparaître les écarts des résultats réels aux objectifs planifiés soit par variation des quantités, soit par variation des prix.

* * *

Pour déterminer dans quelle mesure l'entreprise a réalisé son plan de prix de revient, il faut utiliser les indices suivants :

- 1) Prix de revient réel de toute la production marchande ; évaluation de la production *réelle* au prix de revient *planifié*.
- 2) Abaissement (en %) du prix de revient de la production marchande comparable ; ou montant des économies effectivement réalisées lorsque de telles économies sont prises en considération par le Plan.
- 3) Prix de revient des principaux types de produits.
- 4) Volume des charges par rouble de production marchande.

A l'aide de ces indices, il est donc possible de connaître le niveau du prix de revient et de son évolution dans le temps : abaissement par rapport aux exercices précédents ainsi qu'abaissement par rapport au plan.

En outre, grâce à ces indices, il est possible de comparer entre elles les entreprises dont la production est identique et homogène.

II. — CALCUL DE L'ABAISSEMENT DU PRIX DE REVIENT

Le niveau du prix de revient de la production est calculé grâce à des indices moyens établis à partir du prix de revient des différents produits.

Production comparable.

Dans le cas d'une production comparable, l'indice qui permet de calculer l'évolution du prix de revient au cours de périodes consécutives peut s'exprimer par la formule :

$$\frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}^1$$

où : q_1 = quantité de produits élaborés au cours de l'exercice,
 p_1 = prix de revient de l'unité d'un produit donné pour l'exercice en cours,
 p_0 = prix de revient de ce même produit au cours de la période de base.

L'abaissement du prix de revient de la production comparable s'apprécie par comparaison des indices planifiés et réels du prix de revient.

L'indice planifié se calcule selon une formule identique à celle de l'indice réel :

$$\frac{\sum q_{p1} p_{p1}}{\sum q_{p1} p_0}$$

où : q_{p1} = quantité prévue par le plan des produits à fabriquer au cours de l'année considérée,
 p_{p1} = prix de revient planifié d'une unité de tel ou tel produit.
 p_0 = prix de revient de l'unité de ce même produit au cours de la période de base².

Ces indices, appliqués à la production marchande comparable, doivent être utilisés par les seules entreprises dont l'assortiment de production est — en principe — constant d'une année à l'autre.

Telles sont les entreprises qui appartiennent aux branches de constructions mécaniques de la métallurgie ou du pétrole.

Production non comparable.

En revanche, dans les entreprises où la production non-comparable (c'est-à-dire fabrication de produits nouveaux) constitue la fraction la plus importante de la production, l'indice utilisé pour déterminer l'abaissement du prix de revient est l'indice des charges par rouble de production marchande, compte tenu de son assortiment.

Les charges par rouble de production marchande sont analysées par comparaison entre leur montant planifié et leur volume réel calculé à partir du prix de revient réel des produits.

1. DMITRIEV..., p. 406.

2. Il est souvent difficile de faire une comparaison significative entre indice planifié et indice réel, même dans le cas d'une production comparable puisque en cours d'exercice, de leur propre initiative, les entreprises modifient l'assortiment réel par rapport à l'assortiment planifié pour les raisons qui ont été exposées ci-dessus.

La concordance n'existant plus, l'appréciation que l'on doit porter sur le degré de réalisation du plan d'abaissement du prix de revient devient une tâche complexe ; en ce cas, lors de l'analyse du prix de revient, il faut recalculer les objectifs planifiés relatifs au prix de revient. Ce « re-calcul » des objectifs permet de déterminer l'influence qu'exerce sur le pourcentage moyen d'abaissement du prix de revient — pour l'entreprise toute entière — une modification de l'assortiment réel par rapport à l'assortiment planifié.

PRIX DE REVIENT DE LA PRODUCTION

POSTES DE DÉPENSES	PRIX DE REVIENT TOTAL				
	de toute la Production marchande		de la seule Production comparable		
	Prix de revient planifié	Prix de revient (réel) comptable	Prix de revient moyen annuel de l'exercice précédent	Prix de revient planifié pour l'exercice	Prix de revient réel de l'exercice
1	2	3	4	5	6
● Matières premières – Matériaux	5.470	4.959	3.931	3.915	3.915
dont à déduire : Pertes de matières.	(330)	(348)	(280)	(240)	(240)
● Produits achetés – semi-produits et services dans le cadre de la coopération	23.359	23.490	23.511	22.887	23.490
● Combustible – Énergie	257	257	244	248	248
● Salaires de base des ouvriers productifs	6.971	7.212	6.326	5.127	5.127
● Salaires complémentaires des ouvriers productifs. ...	795	803	786	668	668
● Frais de mise en valeur.	1.112	1.112	1.196	955	955
● Pertes provenant des rebuts	—	1.738	1.775	—	1.738
● Frais d'entretien et d'exploitation de l'équipement ..	11.623	10.350	7.514	9.023	7.514
● Charges d'Atelier	9.017	8.314	6.347	7.000	6.347
● Frais généraux	5.374	4.720	3.976	4.029	3.976
● Autres charges productives	1.276	227	1.020	862	1.020
PRIX DE REVIENT DE FABRIQUE	64.924	62.832	56.346	54.474	53.915
+ Charges hors production.	533	487	407	446	407
PRIX DE REVIENT TOTAL DE LA PRODUCTION	65.457	63.319	56.753	54.920	53.915

V — A —

— en Milliers de Roubles —

CTION MARCHANDE EN 1958

ECARTS DES PRIX DE REVIENT RÉELS AUX PRIX DE REVIENT PLANIFIÉS									
de la Production non comparable		de toute la Production marchande		de la Production comparable				de la Production non comparable	
				par rapport au Plan		par rapport à l'année précédente			
Prix revient planifié	Prix de revient réel	Valeur absolue (milliers roubles)	%	Valeur absolue (milliers roubles)	%	Valeur absolue (milliers roubles)	%	Valeur absolue (milliers roubles)	%
(5-2)	8 (6-3)	9 (3-2)	10	11 (6-5)	12	13 (6-4)	14	15 (8-7)	16
1.465	1.507	— 529	— 10,3	— 571	— 15,5	— 547	— 14,9	+ 42	+ 2,9
472	474	+ 131	+ 0,5	+ 129	+ 0,6	— 495	— 2,1	+ 2	+ 0,4
9	7	—	—	+ 2	+ 0,8	+ 6	+ 2,5	— 2	— 22,0
1.844	1.831	+ 241	+ 3,5	+ 254	+ 4,9	— 945	— 14,9	— 13	— 0,7
127	97	+ 8	+ 1,0	+ 38	+ 5,7	— 80	— 10,2	— 30	— 23,6
157	172	—	—	— 15	— 1,6	— 256	— 21,4	+ 15	+ 9,5
—	149	+ 1.736		+ 1.587		— 188	— 10,6	+ 149	—
2.600	2.406	— 1.273	— 10,9	— 1.079	— 12,0	+ 430	+ 5,7	— 194	— 7,5
2.017	1.743	— 703	— 7,8	— 429	— 6,1	+ 224	+ 3,5	— 274	— 13,5
345	1.126	— 654	— 12,3	— 435	— 10,8	— 382	— 9,6	— 219	— 16,2
414	83	— 1.049	— 82,2	— 718	— 83,3	— 876	— 85,9	— 331	— 79,9
450	9.595	— 2.092	— 3,2	— 1.237	— 2,3	— 3.109	— 5,5	— 855	— 8,1
87	69	— 46	— 8,4	— 28	— 6,3	+ 11	+ 2,7	— 18	— 20,7
537	9.664	— 2.138	— 3,3	— 1.265	— 2,3	— 3.098	— 5,4	— 873	— 8,3

A l'aide des données comptables d'une usine de constructions mécaniques, examinons quelques procédés d'analyse du prix de revient¹.

Tableaux XXV A et B.

Le degré de réalisation du plan du prix de revient de toute la production marchande est calculé à partir des résultats totaux des colonnes 2 et 3 du tableau XXV A.

Le prix de revient planifié de la production marchande recalculé pour la production réelle a été évalué à : 65.457.000 roubles ; mais le prix de revient réel de cette même production ayant été égal à 63.319.000 roubles, la différence : 2.138.000 roubles représente donc un abaissement par rapport au plan de 3,3% $\left(\frac{2.138.10^3 \times 100}{65.457.10^3} \right)$.

TABLEAU XXV — B —

CHARGES PAR ROUBLE DE PRODUCTION MARCHANDE

	D'après le Plan approuvé pour 1958 selon l'assortiment planifié	Aux prix - courants Comptabilité de 1958
— Prix de revient total de toute la production marchande (milliers de roubles)	61.060	63.319
— Production marchande en prix de gros d'en- treprise (milliers de roubles)	65.500	70.195
— Charges par rouble de production marchande (en Kopecks)	93,2	90,2

ANNEXE :

- 1) Le pourcentage de la production comparable dans l'ensemble de la production marchande :
 - d'après le Plan, est de 87,2 %.
 - en fait, est de 84,7 %.
 - 2) L'abaissement planifié du prix de revient de la production comparable par rapport à l'année précédente était fixé :
 - en pourcentage de l'année précédente à 3,5 %,
 - en montant absolu des économies à 1.897.000 roubles.
 - 3) L'abaissement réel du prix de revient, en pourcentage, par rapport à l'année précédente a été de 5,4 %.
- Cf. DMITRIEV..., p. 410.

Production comparable,

Les colonnes 4, 5 et 6 du tableau XXV A fournissent les indications suivantes :

a) Le pourcentage d'abaissement du prix de revient réel par rapport au prix de revient planifié (colonnes 5 et 6).

La différence (1.265 mille roubles) entre le prix de revient planifié (54.920 mille roubles) et le prix de revient réel (53.655 mille roubles) représente un abaissement en sus du plan de

1. Tableaux extraits de DMITRIEV..., p. 409 et suite.

2,3% $\left(\frac{1.265.10^3 \times 100}{54.920.10^3} \right)$ qui résulte essentiellement d'une réduction des frais d'entretien, des charges d'atelier et des frais généraux.

b) Le pourcentage d'abaissement du prix de revient réel de l'exercice comparativement à l'exercice précédent :

$$56.753.10^3 - 53.655.10^3 = 3.098.10^3 \text{ roubles, soit un abaissement de } 5,4\%$$

c) Le pourcentage d'abaissement du prix de revient *planifié* pour l'assortiment *réel* de la production comparable pour l'exercice considéré.

Dans notre exemple, la production comparable calculée au prix de revient moyen annuel de l'année précédente était évaluée à 56.753 mille roubles, tandis que évaluée au prix de revient planifié pour l'exercice selon son volume et son assortiment réels, elle était égale à 54.920 mille roubles, soit une différence de 1.833 mille roubles représentant un abaissement de 3,23% $\left(\frac{1.833.10^3 \times 100}{56.753.10^3} \right)$.

Par ailleurs, dans l'annexe au tableau B, il a été noté que l'abaissement planifié du prix de revient de la production comparable (d'après son volume planifié) par rapport à l'année précédente avait été fixé à 3,5% (et en valeur absolue à 1.897 mille roubles).

Cette différence entre les deux taux (0,27%) ou les valeurs absolues : 64.000 roubles, s'explique par le fait que la structure de l'assortiment de la production comparable a été modifiée¹.

La modification de la structure de l'assortiment a entraîné pour l'entreprise un manque à gagner égal à 153.000 roubles par rapport à l'abaissement prévu comparativement à l'année précédente :

$$\frac{56.753.10^3 \times 0,27}{100}$$

En déduisant de ce montant la somme de 64.000 roubles qui résulte de la modification de l'assortiment, on obtient le manque à gagner réel que l'entreprise a subi en raison de l'accroissement du volume de la production comparable $(153.10^3 - 64.10^3) = 89.000$ roubles. Ceci signifie que l'entreprise — si elle n'avait pas accru sa production — aurait pu, même en modifiant l'assortiment, abaisser encore son prix de revient réel de 89.000 roubles.

Production non comparable.

En procédant à une série de calculs, il est possible de déterminer le prix de revient de la production non comparable (tableau XXV).

1) En retranchant du prix de revient *planifié* de toute la production marchande (col. 2) le prix de revient planifié de la production comparable (col. 5), on obtient le prix de revient *planifié* de la production non comparable soit : $65.457.10^3 - 54.920.10^3 = 10.537$ mille roubles (col. 7).

2) En déduisant du prix de revient *réel* de toute la production marchande (col. 3) le

1. Le prix de revient total de toute la production marchande, recalculé sur la base du prix de revient planifié mais pour le volume et l'assortiment réels (65.457 mille roubles) est donc en augmentation sur le prix de revient qui avait été planifié selon l'assortiment planifié (61.060 mille roubles).

prix de revient réel de la production comparable (col. 6), on détermine le prix de revient réel de la production non comparable : $63.319.10^3 - 53.655.10^3 = 9.664$ mille roubles (col. 8).

3) En comparant le prix de revient planifié ($10.537.10^3$) et le prix de revient réel ($9.664.10^3$) on constate que la différence égale à 873 mille roubles a représenté pour l'entreprise un abaissement du prix de revient de la production non comparable de 8,3% par rapport au prix de revient planifié.

De la comparaison entre prix de revient réels et prix de revient planifiés, il ressort que c'est le prix de revient de la production non comparable (donc des nouveaux produits) qui marque le plus fort abaissement (8,3%) par rapport au prix de revient prévu selon le plan, tandis que le prix de revient réel de la production comparable n'a enregistré une baisse que de 2,3%.

Toutefois sur l'amplitude de l'abaissement, divers éléments — les uns positifs, les autres négatifs — peuvent influencer, notamment :

— *Elément positif* : en cours d'exercice, une baisse réelle des coûts de production a pu être effectuée par suite d'une meilleure organisation ou d'une meilleure utilisation des facteurs de production ; en d'autres termes, la réduction du prix de revient réel résulte d'un accroissement de productivité.

— *Elément négatif* : l'abaissement du prix de revient peut provenir de la non réalisation des objectifs quantitatifs, notamment quant à la production non comparable : au cours de l'exercice, l'entreprise n'a pas mis en exploitation tous les nouveaux produits que le plan avait prévus. Par conséquent toutes les charges qui se trouvent liées à la fabrication de produits nouveaux sont ou totalement supprimées ou partiellement réduites.

C. — SITUATION FINANCIÈRE

La situation financière d'une entreprise déterminée à l'aide du bilan permet de connaître l'ensemble des résultats financiers d'exploitation.

L'analyse de la situation financière peut, schématiquement, s'effectuer de la manière suivante¹ :

1° A partir du bilan, on calcule le montant des fonds propres et des passifs permanents assimilés aux propres ;

2° De ce montant, on retranche les fonds fixes et les prélèvements² : la différence indique le montant des fonds propres et des passifs permanents qui se trouve investi dans les capitaux circulants de l'entreprise ;

3° Le montant des fonds propres et assimilés aux propres est comparé au total des capitaux circulants normalisés. En outre, on tient compte des crédits alloués par la banque pour le financement des capitaux circulants normalisés.

La différence entre le montant des capitaux normalisés et le montant des fonds propres et assimilés aux propres qui servent à les couvrir (compte tenu des crédits de la banque octroyés à cette fin) est un indice important qui permet de savoir dans quelle mesure les capitaux propres sont couverts par ces sources.

Trois variantes sont possibles :

a) Le montant des capitaux circulants normalisés est supérieur au montant des sources destinées à les couvrir ;

b) Le montant des capitaux circulants normalisés est égal au montant des sources ;

c) Le montant des capitaux circulants normalisés est inférieur au montant des sources.

Variante A = Montant des capitaux circulants normalisés supérieur au montant des sources.

Il faut comparer, pour les actifs normalisés, les stocks réels et les normatifs : les stocks réels sont-ils supérieurs ou inférieurs aux normatifs ?

L'excédent des stocks réels de capitaux normalisés sur le montant des sources de financement indique que l'entreprise a investi dans les actifs normalisés des sommes qui étaient destinées à d'autres fins.

Ceci est le cas des entreprises qui ont constitué des stocks excédentaires par rapport aux normatifs ; de tels stocks ne sont pas couverts par les crédits de la Banque (stocks non crédités).

Variante B = Elle indique que les capitaux circulants sont correctement couverts. Ce cas se présente toutefois assez rarement du fait qu'un grand nombre de facteurs — positifs et négatifs — influe sur la situation financière.

Variante C = De façon générale, elle est la résultante d'un dépassement du plan d'accumulations : les disponibilités monétaires se trouvent au compte courant de l'entreprise et leur montant est inclus dans les capitaux circulants non normalisés.

Les stocks réels de capitaux circulants normalisés peuvent être inférieurs aux normatifs dans le cas où l'entreprise-fournisseur n'a pas satisfait à ses obligations de livraison.

L'analyse de la situation financière peut être effectuée en deux étapes :

1° Utilisation et vitesse de rotation des capitaux circulants,

2° Solvabilité de l'entreprise.

Toutefois, avant de procéder à cette analyse, il convient d'exposer brièvement le contenu du bilan.

1. TATUR, *Analyse d'exploitation...*, p. 204 et s..

2. Cf. *infra*, « La définition des prélèvements ».

BILAN SIMPLIFIÉ D'UNE ENTREPRISE

ACTIF			PASSIF		
	Au début de l'année	A la fin de l'année		Au début de l'année	A la fin de l'année
A. — IMMOBILISATIONS ET PRÉLÈVEMENTS effectués depuis le début de l'année			A. — ÉLÉMENTS PERMANENTS DU PASSIF		
1) Immobilisations	22.107	22.472	1) Fonds statutaire.	41.649	44.422
2) Prélèvements effectués : — sur bénéfices.	—	420	2) Bénéfices de l'année courante	—	2.074
— fonds versés à la Prombank pour financement des investissements	—	—	3) Caisses d'Assurances sociales	27	30
3) Règlements internes avec les organismes d'approvisionnement au titre de la dotation .	—	2.000	4) Salariés	762	788
TOTAL	22.107	24.892	TOTAL	42.438	47.314
B. — VALEURS DE ROULEMENT NORMALISÉES COUVERTES PAR FONDS PROPRES ET EMPRUNTS.			B. — EMPRUNTS A COURT TERME GAGÉS SUR LES STOCKS NORMALISÉS.		
Normes début année			1) Emprunts gagés sur matières premières . . .		
Montant	3.100	72	2) Emprunts gagés sur produits en cours.		
Nombre jours	519	13	3) Emprunts gagés sur produits finis		
1) Matières premières.	3.100	72			
2) Matières consommables . . .	519	13			

CHAPITRE PREMIER

LE BILAN^{1 2}

A l'actif du bilan sont portés les capitaux de l'entreprise groupés en fonction de leur composition et de leur répartition ; au passif sont indiquées les sources de financement de ces capitaux ; il est évident que le bilan doit être présenté en équilibre.

§ 1. — Classification économique

Les postes de l'actif et du passif sont groupés en rubriques homogènes selon leur caractère économique. Par ailleurs, le bilan considère les opérations économiques d'après le stade soit de fabrication soit de distribution ; par exemple, achat et stockage des avoirs matériels (approvisionnement matériel), production et écoulement (vente) de cette production.

Pour être comparables, les bilans doivent être établis selon une seule méthode. De ce fait, toutes les branches industrielles adoptent la même classification économique des postes de l'actif et du passif.

Conformément au Khozraschët, l'entreprise dispose des capitaux nécessaires à son exploitation : une partie de ces capitaux lui est octroyée par l'Etat et constitue ses fonds propres, une autre partie est mise temporairement à sa disposition sous forme de prêts consentis par la Banque Nationale (Gosbank) ou sous forme d'endettement à l'égard soit des fournisseurs soit d'autres organismes en fonction du système de règlement adopté.

Trois types de fonds apparaissent au bilan : les capitaux fixes ; les capitaux circulants³ ; les prélèvements.

On appelle « fonds prélevés » :

a) les prélèvements effectués sur les bénéfices et versés au budget d'une part, à la banque d'investissement d'autre part ;

1. Ce chapitre a pour source : M. V. DMITRIEV, *Comptabilité et analyse d'exploitation de l'entreprise industrielle*, p. 21 à 36, 1959.

2. BILAN SIMPLIFIÉ. — Groupement en quatre rubriques :

ACTIF	PASSIF
A. Capitaux fixes et autres actifs immobilisés.	A. Origine des fonds propres et assimilés.
B. Capitaux circulants normalisés.	B. Crédits bancaires sur marchandises normalisées.
C. Disponibilités monétaires. Actifs divers.	C. Crédits bancaires divers. Passifs divers.
D. Fonds destinés aux investissements.	D. Origine des fonds destinés aux investissements.

3. Plusieurs chapitres ayant été consacrés aux capitaux fixes et circulants il n'est donc pas utile d'y insister. Rappelons seulement que parmi les capitaux circulants, certains (appartenant à la sphère de production) font l'objet d'une normalisation, tandis que ceux qui appartiennent à la sphère de distribution ne sont pas normalisés.

b) les affectations au fonds d'intéressement matériel (fonds de primes) constitué sur le bénéfice à un taux fixé.

c) les sommes prélevées par les organes supérieurs (sovnarkhozes, notamment).

Les fonds distribués par l'Etat constituent les sources de financement. Ce sont :

— le fonds statutaire¹ ; l'endettement vis-à-vis des travailleurs ; les prêts reçus de la Gosbank dont la destination et la durée sont déterminées ;

— l'endettement vis-à-vis des fournisseurs ;

— les fonds spéciaux constitués par l'entreprise pour l'intéressement matériel ;

— enfin, les bénéfices.

Le schéma-type de la classification adoptée peut être présenté comme suit ; cf. p. 210,

Portée du bilan :

1° La comparaison de chaque *groupe* de l'actif et du passif du bilan permet de tirer une série de conclusions :

— sur les ressources mises à la disposition de l'entreprise,

— sur leur répartition,

— sur l'aptitude de l'entreprise à réaliser le plan.

2° La comparaison de chaque *poste* de l'actif et du passif du bilan entre eux, tant dans une optique dynamique (succession d'exercices) que par rapport aux objectifs du plan financier, permet de procéder à l'analyse économique de l'exploitation de l'entreprise.

§ 2. — Opérations économiques

Chaque opération économique effectuée au sein de l'entreprise influe soit sur le volume des capitaux de l'entreprise, soit sur les sources de leur financement.

Suivant l'influence qu'elles exercent sur le volume de l'actif ou du passif, ces opérations peuvent être classées en quatre groupes :

— Les opérations du premier groupe n'agissent que sur la composition des ressources de l'entreprise ; par conséquent, le total de l'actif du bilan ne se modifie pas.

De telles opérations peuvent être :

• Le transfert de sommes d'argent du compte de règlements tenu par la Gosbank à la caisse de l'entreprise.

• Le transfert de matières premières de l'entrepôt à la fabrication, ou le transfert de produits finis, de la fabrication à l'entrepôt...

1. Définition : Le *Fonds statutaire* représente en quelque sorte le « Capital » distribué par l'Etat et mis à la disposition de l'entreprise pour son exploitation. Il englobe à la fois les immobilisations et les capitaux circulants.

a) Les immobilisations ou « capitaux fixes » — bâtiments — édifices — équipement — moyens de transport... sont évaluées à leur valeur d'origine.

b) Les fonds, répartis par le gouvernement, pour la constitution des stocks de matières nécessaires à l'exploitation.

c) Les disponibilités monétaires.

— *Ekonomika*, « Socialistitcheskikh promychlennykh predpriyatij », 1959, p. 417.

CLASSIFICATION DES « CAPITAUX » DANS LE BILAN D'UNE ENTREPRISE INDUSTRIELLE
(Cf. DMITRIEV, pages 23-24).

VALEURS DE ROULEMENT		ORIGINES DES RESSOURCES DES ENTREPRISES	
ACTIF		PASSIF	
FONDS FIXES ET ACTIFS INDISPONIBLES (SECTION A)	Fonds fixes. Fonds prélevés. — Versements au Budget. — Autres prélèvements. Pertes.	ORIGINE DES FONDS PROPRES ET ASSIMILÉS (SECTION A)	Fonds statutaire. Financement Budgétaire de l'accroissement des normatifs des valeurs de roulement propres. Bénéfices. Passifs permanents : (ouvriers-employés). (assurances sociales).
VALEURS DE ROULEMENT NORMALISÉES (SECTION B)	Matières premières. Semi-produits achetés. Matières consommables. Combustible. Objet de faible valeur et d'usure rapide. Production en cours. Dépenses imputables aux exercices ultérieurs. Produits finis.	CRÉDITS BANCAIRES GAGÉS SUR LES VALEURS DE ROULEMENT NORMALISÉES (SECTION B)	Emprunts fondés sur le chiffre d'affaires. Emprunts gagés sur matières premières et Combustible. Emprunts gagés sur produits en cours. Emprunts gagés sur produits finis.
DISPONIBILITÉS MONÉTAIRES RÈGLEMENTS EN COURS ACTIFS DIVERS (SECTION C)	Disponibilités monétaires (encaisse — compte à la Gosbank...), Marchandises expédiées. Débiteurs. Actifs divers. Fonds et dépenses de grosses réparations.	CRÉDITS DIVERS DE LA BANQUE RÈGLEMENTS ET PASSIFS DIVERS (SECTION C)	Prêts à court terme de la Banque. Fournisseurs Créditeurs divers. Fonds spéciaux et passifs divers. Fonds d'amortissement devant être versés à la <i>Stroibank</i> (Banque d'Investissements). Ressources affectées aux grosses réparations.
FONDS ET DÉPENSES DE CONSTRUCTION (INVESTISSEMENTS) (SECTION D)	Travaux de construction terminés. Travaux de construction en cours. Documents financiers et techniques (Établissement de projets techniques). Matériel à incorporer et matériaux destinés à la construction. Entrepreneurs — avances accordées.	ORIGINE DES FONDS DESTINÉS AUX INVESTISSEMENTS (SECTION D)	Financement des investissements par la <i>Stroibank</i>. Autres ressources de financement des investissements. Fonds des Etudes et Projets. Entrepreneurs de travaux. Fournisseurs de matériaux de construction.

— Les opérations du second groupe ne modifient que les montants des postes du passif (sources de financement) ; le total du passif ne varie donc pas ; il s'agit, par exemple, de prélèvements effectués sur les bénéfices et incorporés au fonds statutaire ; ou bien de la majoration du salaire des travailleurs en période de maladie par prélèvement sur le fonds d'assurance sociale.

— Les opérations du troisième groupe entraînent une augmentation à la fois des postes de l'actif et des postes du passif ; de ce fait l'équilibre de l'actif et du passif est maintenu quoique situé à un niveau plus élevé.

Telles sont les opérations qui accroissent le bénéfice soit à la suite de la vente de la production, soit du fait des prêts de la Gosbank...

— Les opérations du quatrième groupe ont pour effet une diminution simultanée des postes de l'actif et du passif. Ces opérations traduisent soit le remboursement d'emprunts effectués auprès de la Gosbank, soit le versement d'une fraction des bénéfices au budget, soit le paiement aux fournisseurs des matières premières achetées.

Pour illustrer l'influence des opérations économiques sur les postes du bilan, prenons des exemples simplifiés¹.

Opérations du premier groupe.

— 200 mille roubles ont été prélevés du compte courant de l'entreprise tenu par la Gosbank et versés à la caisse de l'entreprise pour la rémunération des travailleurs.

— 500 mille roubles de matières ont été transférés de l'entrepôt à la production.

Les postes de l'actif ont été modifiés de la façon suivante :

TABLEAU XXVII

MODIFICATION DE L'ACTIF

TABLEAU A

Milliers de roubles

ACTIF		PASSIF	
Postes du Bilan	Montant	Postes du Bilan	Montant
Matières premières. Semi-produits achetés	4.816	Postes du Passif	83.773
Produits en cours. Semi-produits de fabrication propre	8.228		
Caisse	—		
Compte courant à la Gosbank	1.592		
Autres postes de l'Actif	69.137		
Total de l'ACTIF	83.773	Total du PASSIF	83.773

1. DMITRIEV..., p. 33 à 35.

ACTIF DU BILAN

TABLEAU B

Postes du Bilan	Valeur avant opérations	Variation		Valeur après opérations
		+	—	
Matières premières. Semi-produits achetés	4.816	—	500	4.316
Produits en cours. Semi-produits de fabrication propre	8.228	500	—	8.728
Caisse	—	200	—	200
Compte courant à la Gosbank	1.592	—	200	1.392
Autres postes de l'actif	69.137			69.137
Total de l'ACTIF	83.773	700	700	83.773

— Opérations du deuxième groupe effectuées entre postes du Passif.

— Lors de la répartition du bénéfice, 84 mille roubles furent affectés au fonds d'entreprise, et 423 mille roubles furent incorporés au fonds statuaire.

TABLEAU XXVIII

MODIFICATION DU PASSIF

TABLEAU A

En milliers de roubles

ACTIF		PASSIF	
Postes du Bilan	Montant	Postes du Bilan	Montant
Postes de l'Actif	83.773	Fonds statuaire	61.860
		Bénéfice du précédent exercice	1.523
		Fonds spéciaux	96
		Autres postes du Passif	20.294
Total de l'ACTIF	83.773	Total du PASSIF	83.773

Après les opérations, le passif se présente ainsi :

PASSIF DU BILAN

TABLEAU B

Postes du Bilan	Valeur avant opérations	Variation		Valeur après opérations
		+	—	
Fonds statuaire	61.860	423	—	62.283
Bénéfice du précédent exercice	1.523	—	507	1.016
Fonds spéciaux	96	84	—	180
Autres postes du Passif	20.294	—	—	20.294
Total du PASSIF	83.773	507	507	83.773

- *Opérations du 3^e groupe* qui modifient à la fois le passif et l'actif en les augmentant :
- les fournisseurs ont livré au dépôt des matières consommables avec paiement correspondant de 850 mille roubles.
 - le compte courant de l'entreprise a enregistré un prêt de la Gosbank de 100 mille roubles.

TABLEAU XXIX

TABLEAU A

ACTIF		PASSIF	
Postes du bilan	Montant	Postes du bilan	Montant
Matières consommables	513	Fournisseurs. Demandes de paiement acceptées	2.443
Compte courant à la Gosbank	1.392	Prêts à court terme de la banque	4.545
Autres postes de l'Actif	81.868	Autres postes du Passif	76.785
Total de l'ACTIF	83.773	Total du PASSIF	83.773

TABLEAU B

ACTIF				PASSIF			
Postes du Bilan	Avant opération	Variation	Après opération	Postes du Bilan	Avant opération	Variation	Après opération
Matières consommables	513	+ 850	1.363	Fournisseurs.....	2.443	+ 850	3.293
Compte courant à la Gosbank	1.392	+ 100	1.492	Prêt à court terme de la Banque	4.545	+ 100	4.645
Autres postes de l'Actif .	81.868	—	81.868	Autres postes du Passif	76.785	—	76.785
Total ACTIF....	83.773	+ 950	84.723	Total PASSIF...	83.773	+ 950	84.723

— *Opérations du 4^e groupe* entraînant une variation de l'Actif et du Passif dans le sens d'une diminution. Les calculs sont effectués sur les postes modifiés du tableau XXIX.

TABLEAU XXX

Milliers de roubles

ACTIF				PASSIF			
Postes du Bilan	Après opération du 3 ^e groupe	Variation	Après opération du 4 ^e groupe	Postes du Bilan	Après opération du 3 ^e groupe	Variation	Après opération du 4 ^e groupe
Matières consommables	1.363	—	1.363	Fournisseurs.....	3.293	— 293	3.000
Compte-courant à la Gosbank	1.492	— 938	554	Prêts à court terme de la Banque	4.645	— 645	4.000
Autres postes de l'Actif.	81.868	—	81.868	Autres postes du Passif	76.785	—	76.785
Total ACTIF	84.723	— 938	83.785	Total PASSIF...	84.723	— 938	83.785

— Du compte courant tenu à la Gosbank :

- 293 mille roubles sont affectés au règlement des dettes dues aux fournisseurs,
- et • 645 mille roubles sont consacrés au remboursement du prêt bancaire.

* *

A partir du bilan, il est donc possible de connaître la situation financière de l'entreprise que l'on caractérise au moyen de trois indices :

- l'aisance en fonds de roulement ;
- l'accélération de leur rotation ;
- la solvabilité de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à effectuer ses règlements.

MODÈLE DE BILAN D'UNE ENTREPRISE INDUSTRIELLE EN CE QUI CONCERNE SON ACTIVITÉ PRINCIPALE

ACTIF			
A. — IMMOBILISATIONS ET ACTIFS DISPONIBLES			
I. — Immobilisations			
II. — Prélèvements à imputer définitivement en fin d'année :			
1. Versements au budget du prélèvement sur les bénéfices :			
— exercices antérieurs			
— exercice courant			
2. Prélèvements au titre des primes pour l'Emulation socialiste.			
3. Autres prélèvements			
III. — Règlements à l'intérieur d'un même groupement pour la redistribution des valeurs de roulement et des bénéfices.			
IV. — Dotation d'entreprises subordonnées			
V. — Pertes :			
— exercices antérieurs			
— exercice courant			
TOTAL			
Valeur des fonds propres et assimilés			

ACTIF			
	Normes		
	Au début de l'année	En fin d'année	
B. — VALEURS DE ROULEMENT NORMALISÉES			
1. Matières premières et produits semi-ouvrés achetés			
2. Matières consommables.			
3. Combustible			
4. Emballages			
5. Pièces de rechange ou réparations courantes.			
6. Objets de faible valeur et d'usure rapide dont en cours d'acheminement.			
7. Produits en cours et produits semi-ouvrés fabri- qués par l'entreprise			
8. Produits non industriels en cours			
9. Dépenses imputables aux exercices ultérieurs.			
10. Produits finis			
dont marchandises expédiées dont le titre de paie- ment n'a pas été remis à la banque pour encais- sement			
11. Marchandises			
12. Valeurs normalisées diverses.			
TOTAL			

ACTIF			
C. — DISPONIBILITÉS MONÉTAIRES, RÈGLEMENTS EN COURS ET ACTIFS DIVERS			
I. — Disponibilités monétaires :			
1. Encaisse			
2. Compte de règlement à la Gosbank			
3. Compte spécial de règlement à la Gosbank			
4. Disponibilités monétaires diverses			
TOTAL			
II. — Marchandises expédiées et travaux effectués dont les titres de paiement sont remis pour encaissement mais dont le délai n'est pas encore expiré			
III. — Marchandises expédiées et travaux effectués non payés dans le délai fixé ou dont le titre de règlement n'a pas été remis à l'encaissement en contre-partie d'avance			
IV. — Marchandises en garde chez les clients et sous leur responsabilité par suite de refus d'aksept			
V. — Débiteurs :			
1. Clients			
2. Avances accordées au titre des collectes de produits agricoles			
3. Débiteurs au titre des détournements et vols			
4. Débiteurs divers			
TOTAL			

ACTIF			
VI. — Sovnarkhozes ou ministères — retraits temporaires des valeurs de rou- lement excédant les besoins normaux			
VII. — Entreprises et organisations du même groupement — fonds leur ayant été versés au titre de l'aide temporaire financière			
VIII. — Sections de construction pour la construction de maisons individuelles en vue de leur vente au personnel avec prêts à long terme pour la construction de maisons d'habitation et de besoins divers			
IX. — Dépenses non couvertes par les fonds spéciaux et les ressources affect- ées			
X. — Excédent d'amortissement versé en fin d'année à la Banque			
XI. — Pertes de valeurs de roulement supérieures aux normes et non impu- tées selon la procédure prévue			
XII. — Ecart dans les prix d'achat de matières premières agricoles			
XIII. — Fonds spéciaux versés à la banque pour le financement des investis- sements			
XIV. — Fonds et dépenses de grosses réparations			
1. Travaux en cours			
2. Compte spécial à la Gosbank pour la part d'amortissement desti- née à couvrir les grosses réparations			
3. Fournisseurs et entrepreneurs — avances accordées			
TOTAL			
XV. — Actifs divers			
TOTAL			

ACTIF

D. — FONDS ET DÉPENSES DE CONSTRUCTION

1. Travaux de construction terminés prévus au plan d'Etat ; exécutés en sus du plan d'Etat
2. Dépenses pour travaux non effectués et définitivement abandonnés.
3. Dépenses pour travaux en cours :
 - exécutés
 - prévus.
4. Documentation financière et technique.
5. Matériel à incorporer
6. Matériaux et fournitures destinés à la construction
7. Entrepreneurs — avances accordées et factures payées.
8. Débiteurs divers

TOTAL

PASSIF

A. — CONTRE-PARTIE DES FONDS PROPRES ET ASSIMILÉS

- I. — Fonds statutaire
- Ia. — Usure des immobilisations
- II. — Financement budgétaire de l'accroissement de la norme des valeurs de roulement
- Ila. — Subventions d'Etat pour la couverture des pertes planifiées
- III. — Emprunts à la Gosbank pour l'introduction de nouvelles techniques ainsi que pour l'organisation et l'extension de la production
- IV. — Règlements à l'intérieur d'un même groupement pour la redistribution des valeurs de roulement et des bénéfices
- V. — Emprunts à long terme et règlements relatifs aux immobilisations obtenues à titre onéreux
- VI. — Bénéfices :
 - exercices antérieurs.
 - exercice courant.

TOTAL

VII. — Passifs permanents :

1. Retenues au titre des assurances sociales.
2. Provision pour charges à payer.

PASSIF			
3. Créiteurs — commandes partiellement exécutées			
4. Clients — emballages récupérables			
5. Fonds prélevés par suite de l'introduction du crédit fondé sur le chiffre d'affaires			
6. Passifs permanents divers			
TOTAL			
B. — CRÉDITS BANCAIRES GAGÉS SUR LES VALEURS DE ROULEMENT NORMALISÉES			
1. Emprunts fondés sur le chiffre d'affaires.			
2. Emprunts gagés sur les matières premières et les combustibles			
3. Emprunts gagés sur les produits en cours et sur les produits semi-ouvrés fabriqués par l'entreprise			
4. Emprunts gagés sur les produits finis			
5. Emprunts gagés sur les marchandises			
6. Emprunts de « compte spécial » à l'exclusion des emprunts gagés sur titres de règlement en cours			
7. Emprunts divers			
TOTAL			
B.I. Usure des objets de faible valeur et d'usure rapide			

PASSIF			
C. — CRÉDITS BANCAIRES DIVERS, OPÉRATIONS DE RÈGLEMENTS ET PASSIFS DIVERS			
I. — Emprunts à court terme à la banque :			
1. Emprunts gagés sur titres de règlement en cours et sur carnets de chèques			
2. Emprunts pour couvrir les avances au titre des contrats d'achat de produits agricoles			
3. Emprunts pour compléter temporairement le fonds de roulement.			
4. Emprunts pour le paiement de primes.			
5. Emprunts divers			
6. Arriérés d'emprunts non remboursés dans le délai fixé.			
II. — Fonds à la disposition du Sovnarkhoze et du Ministère et destinés à fournir une aide temporaire aux entreprises			
III. — Créiteurs :			
1. Fournisseurs — demandes de paiement acceptées			
2. Fournisseurs — demandes de paiement non honorées dans le délai fixé.			
3. Fournisseurs — livraisons non facturées			
4. Fournisseurs de produits agricoles			
5. Services financiers — Impôt sur le chiffre d'affaires			
6. Services financiers — prélèvement sur les bénéfices et autres versements			
7. Créiteurs divers			

PASSIF			
IIIa. — Compte spécial à la Gosbank pour la couverture des différences de prix en matière de collectes de produits agricoles.....			
IV. — Sovnarkhoze ou Ministère — valeurs de roulement remises à titre provisoire			
V. — Sovnarkhoze ou Ministère — fonds reçus au titre de l'aide financière temporaire			
VI. — Emprunts bancaires pour la construction de maisons individuelles et pour les besoins divers			
VII. — Fonds spéciaux et ressources affectées.....			
VIII. — Financement des primes			
IX. — Différence dans les prix de collectes des matières premières agricoles ..			
X. — Dotation du fonds d'amortissement devant être versée à la Stroibank .			
XI. — Ressources affectées aux grosses réparations :			
1. Part du fonds d'amortissement à la disposition de l'entreprise en vue du financement des grosses réparations			
2. Ressources diverses pour le financement des grosses réparations .			
3. Emprunts à la Gosbank pour le financement des grosses réparations.			
4. Fournisseurs et entrepreneurs — services rendus et travaux effectués			
TOTAL			

PASSIF			
XII. — Ressources diverses			
TOTAL			
D. — CONTRE-PARTIE DES FONDS DESTINÉS AUX INVESTISSEMENTS			
1. Financement des investissements par la Stroibank :			
— prévus au plan d'Etat			
— réalisés en sus du plan au moyen de ressources spéciales avec l'autorisation du gouvernement de l'U.R.S.S.			
2. Financement des investissements par la Gosbank :			
— prévus au plan d'Etat			
— réalisés en sus du plan au moyen de ressources spéciales avec l'autorisation du gouvernement de l'U.R.S.S.			
3. Ressources diverses pour le financement des investissements.			
4. Fonds des études et projets			
5. Entreprises de construction — factures acceptées pour travaux effectués			
6. Entreprises de construction — factures non payées dans le délai fixé pour travaux effectués.			
7. Fournisseurs — demandes de paiement acceptées			
8. Fournisseurs — demandes de paiement non honorées dans le délai fixé			
9. Créiteurs divers			
TOTAL			
E. — FINANCEMENT DU CHEPTTEL DE BASE			
Financement bancaire des investissements nécessaires à la formation du cheptel de base			
TOTAL			

CHAPITRE II

UTILISATION DES CAPITAUX CIRCULANTS

L'analyse de la composition et de la variation des capitaux circulants ayant fait l'objet d'un chapitre spécial¹, il ne sera traité dans ce chapitre que de l'influence exercée sur la situation financière, en fonction de la plus ou moins grande aisance de l'entreprise en capitaux circulants, d'une part, et de la vitesse de rotation de ces capitaux, d'autre part.

§ 1. — Aisance en fonds de roulement

La détermination et l'utilisation des capitaux circulants se font de la manière suivante :
En premier lieu, pour un poste donné de l'actif et du passif du bilan :

- 1° on fixe le volume des fonds de roulement propres en début et en fin d'exercice ;
- 2° on recherche les causes de la modification en cours d'année.

En second lieu, on compare le volume réel des avoirs matériels normalisés aux normes établies. La différence entre ces deux valeurs représente le montant du stock supérieur au stock prévu par le plan. Mais ce stock supplémentaire est défavorable à l'entreprise, s'il ne correspond pas à un accroissement de production ou s'il n'est pas couvert par des prêts bancaires.

Mais une telle analyse est insuffisante car elle ne révèle ni les causes de l'insuffisance, ou de l'excédent des fonds de roulement propres, ni les sources, non planifiées, auxquelles a recours l'entreprise pour financer ses besoins, ni la répartition ou l'utilisation des fonds de roulement excédentaires².

Pour perfectionner la méthode d'analyse, outre les indices du volume réel des fonds de roulement *propres* et des normes établies pour ceux-ci, Petrova introduit un troisième indice : celui du volume réel des fonds de roulement *normalisés* (déduction faite des crédits de la banque sur les marchandises normalisées)³.

Cet indice est appelé : indice de stock non crédité⁴.

1. Chapitre II, Section I, II^e Partie.

2. *Problemy Khozjajstvennogo raschëta*. Exposé de V. I. PETROVA..., p. 10 : « Analyse de la situation financière des entreprises ».

3. Pour l'influence de ce troisième indice sur les autres aspects de l'activité financière de l'entreprise, cf. F. MASARYGUINE, *Kak tchitat' balans promychlennogo predprijatia*, Gosfinizdat, 1956.

4. Il est fréquent que nombre d'entreprises aient d'importants stocks en sus du plan (c'est-à-dire supérieurs à ceux que prévoit le plan). Par exemple, les stocks de marchandises sur-planifiés, non crédités par la Gosbank, pour certaines entreprises représentaient au 1^{er} octobre 1956 : 16,6 milliards de roubles. S. BARNGOL'c et H. SUKHAREV, *Oborotnye sredstva promychlennogo predprijatia*, 1957, p. 41.

Ce stock non crédité représente la partie du stock qui n'est couvert ni par des fonds de roulement propres, ni par des prêts bancaires.

On le calcule par la différence entre :

- d'une part, le volume réel des capitaux circulants normalisés,
- d'autre part, le volume des fonds de roulement propres, les crédits bancaires sur capitaux normalisés, l'usure des objets de faible valeur.

Etablissons un tableau où sont mentionnés les trois indices caractérisant l'utilisation des fonds de roulement propres.

Indices	Milliers roubles	
	Début de l'exercice	En fin d'exercice
1. Montant <i>réel</i> des fonds de roulement propres	40.932	46.050
2. <i>Normatif</i> des fonds de roulement propres	40.992	43.425
3. Stock non crédité.....	41.083	51.369

Quelles conclusions peut-on tirer de ce tableau ?

1° *En début d'exercice.*

— Insuffisance des fonds de roulement propres, réels, par rapport au normatif : 60 mille roubles

$$(40.992 - 40.932) \quad (1)$$

— Excédent du stock non crédité : 91 mille roubles

$$(41.083 - 40.992) \quad (2)$$

— Recours à des fonds d'emprunt, non planifiés, pour couvrir l'insuffisance des capitaux circulants propres d'une part, l'excédent du stock non crédité d'autre part : 151 mille roubles

$$(41.083 - 40.932) \quad (3)$$

ou $(60 + 91)$

2° *En fin d'exercice.*

— Excédent des fonds de roulement propres par rapport au normatif : 2.625 mille roubles

$$(46.050 - 43.425) \quad (1)$$

— Excédent du stock non crédité : 7.944 mille roubles

$$(51.369 - 43.425) \quad (2)$$

— Recours à des fonds d'emprunt pour couvrir l'excédent du stock non crédité

$$(51.369 - 46.050) = 5.319 \text{ mille roubles}$$

ou $(7.944 - 2.625)$

Par conséquent, en début d'exercice, les fonds de roulement propres étaient insuffisants et cependant les stocks de marchandises étaient supérieurs de 91 mille roubles aux normatifs fixés.

Pour combler ce double écart, il a fallu recourir à des fonds d'emprunt pour un montant de 151 mille roubles.

En fin d'exercice, la situation de l'entreprise s'est totalement modifiée :

- 1° Le volume de chacun des trois indices s'est accru
- 2° la structure s'est modifiée (i.e. : la proportion de chacun d'eux).
- 3° les fonds de roulement propres réels sont supérieurs au normatif de 2.625 mille roubles, (cet excédent s'expliquant par l'obtention d'un bénéfice supérieur au bénéfice planifié).

L'entreprise a utilisé cet excédent d'une façon non conforme à sa destination en l'investissant dans des stocks de marchandises non crédités (dont la valeur a atteint 7.944 mille roubles) principalement formés en produits finis.

L'entreprise a donc gelé ses capitaux.

Les conséquences d'une utilisation incorrecte des fonds de roulement peuvent s'évaluer si l'on compare d'une part, l'écart entre le montant des fonds de roulement propres et le stock non crédité, avec, d'autre part, les postes de l'actif et du passif du Bilan de la rubrique C¹.

Actif : Disponibilités monétaires, Règlements, Actifs divers.

Passif : Crédits divers de la banque, Règlements, Passifs divers.

Comparaison entre le montant des fonds de roulement propres et le montant du stock non crédité.

Trois cas peuvent se présenter : les deux premiers témoignent d'anomalies dans l'exploitation, le troisième est rarement vérifié :

- 1° Les fonds de roulement se trouvent inférieurs au stock non crédité ;
- 2° Les fonds de roulement sont supérieurs au stock non crédité ;
- 3° Il y a concordance entre les fonds de roulement propres et le stock non crédité.

Examinons les deux premiers cas :

Premier cas : fonds de roulement propres inférieurs au stock non crédité.

Ceci signifie qu'une partie du stock de marchandises normalisées est constituée sur des fonds d'emprunt (qui apparaissent à la rubrique C du passif du Bilan).

Second cas : au contraire, prouve qu'une partie des fonds de roulement propres a été investie dans des postes de l'actif de la rubrique C.

Dans les deux cas, les objectifs du plan ont été violés, puisque, en principe, le volume du stock non crédité par la banque doit être égal au montant des fonds de roulement propres.

Mais, alors, deux problèmes se posent :

— Dans le premier cas : quelles sont les sources des fonds empruntés (et non planifiés) auxquelles recourt une entreprise pour financer une partie du stock non crédité ?

1. Cf. DMITRIEV, *Bilan...*, p. 28-29.

— Dans le deuxième cas : à quels postes de l'actif du Bilan sont affectés les excédents de fonds de roulement propres ?

Cette discrimination, par sources ou postes, est importante pour caractériser la situation financière. En effet, si des fonds de roulement excédentaires se trouvent à l'actif, il importe de savoir s'ils se trouvent à un compte courant à la Gosbank — auquel cas ils peuvent être mobilisables immédiatement — ou à un poste tel que « débiteurs par insolvabilité » — auquel cas la restitution des fonds peut être fort longue, sinon douteuse.

Les postes affectés par la différence entre fonds de roulement propres et stock non crédité, et témoignant de la mauvaise gestion de l'entreprise, sont :

A l'actif :

- Les marchandises expédiées et non payées à l'échéance par les acheteurs ;
- Les débiteurs par insolvabilité ;
- L'excédent de dépenses sur fonds spéciaux ;
- L'utilisation de fonds de roulement propres à l'entretien du capital.

Au passif :

Lorsque les fonds d'emprunt non planifiés pour couvrir le surplus du stock non crédité proviennent :

- d'un endettement vis-à-vis de la Gosbank pour des prêts dont le terme d'échéance a été dépassé ;
- d'un endettement arriéré vis-à-vis des fournisseurs et des organes financiers, notamment quant au paiement de l'impôt sur le chiffre d'affaires ;
- d'un arriéré des salaires.

L'excédent du stock non crédité a pour cause principale le fait qu'une partie de la production reste invendue par suite d'une violation, par les acheteurs, de leur contrat. Ceux-ci refusant pour telle ou telle raison la production de l'entreprise, il s'ensuit une accumulation de produits finis dans les entrepôts de l'entreprise productrice qui, de ce fait, doit recourir à des emprunts dont les sources ont été mentionnées ci-dessus au passif¹.

Dans l'exemple cité, en fin d'exercice, l'entreprise dispose de fonds de roulement propres excédentaires. Cependant sa situation financière peut être difficile, dans la mesure

1. En cas d'accroissement des fonds de roulement propres les sources de financement de cet accroissement sont :

- d'une part, le *bénéfice* (ce qui constitue la principale affectation du bénéfice).
- d'autre part, les *Passifs Permanents* (assimilés aux capitaux propres).

A cette catégorie appartiennent :

a) L'endettement normal sur les salaires (ceux-ci n'étant, habituellement, payés que plusieurs jours après leur calcul) ;

b) L'endettement normal envers les fournisseurs (selon la législation en vigueur le paiement aux fournisseurs ne s'effectue pas tout de suite après l'aksept des acheteurs mais 7 jours après).

Il faut mentionner que d'autres sources, moins permanentes (et de ce fait non planifiées) servent à financer l'augmentation des capitaux circulants ; telles sont :

- les prélèvements sur bénéfices à verser au budget ;
- les versements à effectuer à la Banque d'investissements qui peuvent être utilisés jusqu'à la date d'échéance.

Si les sources propres — bénéfices et passifs permanents — sont insuffisantes, le financement de l'accroissement des capitaux circulants propres est assuré soit par d'autres entreprises appartenant à la même branche, soit par le Budget de l'Etat.

— BIRMAN, *Finansy otraslej promychlennosti...*, p. 167-168.

où, formé grâce à un abaissement du prix de revient et à un accroissement de bénéfice, cet excédent a été retiré de la circulation pour s'investir dans des stocks non crédités supérieurs aux normatifs.

Or, la situation financière d'une entreprise dépend essentiellement de la vitesse de rotation de ses capitaux circulants.

§ 2. — Vitesse de rotation des capitaux circulants

Par vitesse de rotation on entend « la fréquence avec laquelle le capital s'investit dans la production et reprend sa forme initiale après son passage au stade de produit fini »¹. En d'autres termes, il s'agit de déterminer quel volume — ou quelle valeur — de production il est possible d'obtenir à partir d'un capital donné. La comparaison entre la valeur du capital circulant dont dispose l'entreprise au cours d'un exercice et la valeur de la production finie indique la vitesse de rotation du capital.

La formule utilisée est donc :

$$V = \frac{b}{a}^2$$

Il est évident que dans la mesure où la vitesse de rotation du capital est directement proportionnelle à la valeur de la production finie et inversement proportionnelle au montant des capitaux circulants, la rotation sera d'autant plus rapide que la production s'accroîtra (dans l'hypothèse où les capitaux circulants demeurent constants), ou bien que le montant des capitaux circulants diminuera (dans le cas où la production finie reste invariable).

Comment calculer la rotation des fonds de roulement et à quels prix l'évaluer ?

a) Calcul de l'indice de rotation.

En 1949, le Ministre des Finances de l'U.R.S.S. et la Direction Centrale de Statistiques ont élaboré une méthode officielle permettant de calculer les indices de vitesse de rotation.

Les trois indices retenus sont :

— le nombre de jours nécessaires à une rotation complète de l'ensemble des capitaux circulants ;

— la vitesse de rotation des capitaux circulants normalisés ;

— le montant des fonds de roulement libérés par suite d'une accélération de la rotation.

Ces indices se calculent à partir du coefficient de rotation et de l'indice de rotation en jours.

— *Le coefficient de rotation (K)* exprime le nombre de rotations effectuées par les fonds de roulement au cours d'une année ou d'un trimestre, dans la sphère de production et de distribution³.

1. N. S. TRIFONOV, *O skorosti oborota kapitala v promyshlennykh predpriyatiyakh*, Moscou, 1930, p. 12.

2. $V = \frac{b}{a}$

où : b = valeur de la production finie (en prix de vente).

a = montant des capitaux circulants d'une entreprise donnée.

3. DMITRIEV..., p. 468.

Il se calcule par le rapport entre la production vendue en prix de gros d'entreprise (P) et le montant des fonds de roulement utilisés (R) :

$$K = \frac{P}{R}$$

— *La rotation en jours* (Rj) indique le nombre de jours nécessaires aux fonds de roulement pour effectuer une rotation complète.

Cet indice est obtenu par le rapport du montant moyen des fonds de roulement multiplié par le nombre de jours de l'exercice¹ à la production vendue au cours de la période en prix de gros d'entreprise.

$$Rj = \frac{R \times 360}{P}$$

La valeur considérée pour les fonds de roulement est une valeur moyenne :

— pour le mois, on retient le montant des fonds de roulement en début et fin de mois, que l'on divise par deux ; pour le trimestre, on calcule la moyenne arithmétique du montant des fonds de roulement enregistré chaque mois ; pour l'année, on divise par quatre la somme des quatre moyennes trimestrielles.

Le calcul de la rotation s'effectue séparément pour les capitaux normalisés et les capitaux non normalisés.

Lors de l'analyse de la rotation des capitaux circulants *normalisés*, l'indice obtenu est comparé aux indices réels de l'exercice précédent et aux indices planifiés pour l'exercice en cours.

Toutefois, pour la *totalité* des capitaux circulants la comparaison ne se fait qu'avec l'indice de rotation obtenu pour l'exercice précédent.

Calculons ces indices pour l'entreprise de constructions mécaniques.

Au cours de l'exercice 1959, l'entreprise a écoulé sa production, en prix de gros d'entreprise, pour une valeur de 68.450 mille roubles alors que dans le plan de vente, le chiffre d'affaires avait été fixé à 67.780 mille roubles².

• Le normatif des fonds de roulement en début d'année

était fixé à 25.020 mille roubles,
et en fin d'année à 22.520 mille roubles.

• Le montant réel des fonds de roulement normalisés (déduction faite de l'usure des objets de faible valeur) représentait :

en début d'année 25.232 mille roubles,
en fin d'année 24.259 mille roubles.

• Les capitaux circulants non normalisés (déduction faite des comptes de règlement à la Gosbank) et les marchandises expédiées créditées par la Gosbank se chiffraient :

en début d'année à 1.888 mille roubles,
en fin d'année à 1.101 mille roubles.

1. 360 jours pour l'année ; 90 jours pour le trimestre ; 30 jours pour le mois.

2. DMITRIEV..., p. 469.

- La valeur totale des fonds de roulement était donc :

en début d'année de 27.120 mille roubles,
 en fin d'année de 25.360 mille roubles.

Pour simplifier les calculs, on considère la valeur moyenne des fonds de roulement établie à partir des deux valeurs, en début et fin d'année.

Ces valeurs moyennes sont :

- Pour le normatif des fonds de roulement :

$$\frac{25.020.10^3 + 22.520.10^3}{2} = 23.770.10^3 \text{ roubles}$$

- Pour les capitaux circulants normalisés (situation réelle)

$$\frac{25.232.10^3 + 24.259.10^3}{2} = 24.746.10^3 \text{ roubles}$$

- Pour les fonds de roulement non normalisés :

$$\frac{1.888.10^3 + 1.101.10^3}{2} = 1.494.10^3 \text{ roubles}$$

- La valeur globale des capitaux circulants représente :

$$\frac{27.120.10^3 + 25.360.10^3}{2} = 26.240.10^3 \text{ roubles}$$

A partir de ces données, on peut calculer les différents indices de rotation :

1. Le coefficient de rotation des capitaux circulants *normalisés* est égal à : $\left(K = \frac{P}{R} \right)$

$$\text{— selon le plan} \dots\dots\dots \frac{67.780.10^3}{23.770.10^3} = \boxed{2,85}$$

$$\text{— selon le chiffre d'affaires réel} \dots\dots\dots \frac{68.450.10^3}{24.746.10^3} = \boxed{2,77}$$

2. Le coefficient de rotation de la *totalité* des capitaux circulants *réels*

$$\text{est égal à} \dots\dots\dots \frac{68.450.10^3}{26.240.10^3} = 2,61$$

3. Rotation des capitaux circulants normalisés, en jours :

$$\text{— selon le plan} \dots\dots\dots \frac{23.770.10^3 \times 360}{67.780.10^3} = 126,2 \text{ jours}$$

$$\text{— rotation réelle} \dots\dots\dots \frac{24.746.10^3 \times 360}{68.450.10^3} = 130 \text{ jours}$$

4. Rotation *réelle* des capitaux circulants

$$\text{totaux, en jours} \dots\dots\dots \frac{26.240.10^3 \times 360}{68.450.10^3} = 138 \text{ jours}$$

Si l'on compare le coefficient de rotation fixé par le plan (2,85) et celui qui a été réellement obtenu (2,77), on constate que la rotation réelle a été ralentie par rapport au plan.

Pour respecter le coefficient de rotation planifié — étant donné la valeur réelle de la production vendue au cours de l'exercice — il aurait fallu que la valeur moyenne de capitaux circulants normalisés soit égale à : $24.018.10^3$ roubles $\left(\frac{68.450.10^3}{2,85}\right)$ alors qu'elle est, en fait, de 24.746 mille roubles, soit supérieure de 728 mille roubles à celle qui aurait été prévue par le plan pour le même chiffre d'affaires réel.

En conséquence, pour juger de l'accélération de la rotation des capitaux circulants, il ne suffit pas de comparer les coefficients réels de l'exercice avec les coefficients planifiés (qui se trouvent rarement respectés). Ce qui importe c'est la comparaison de la rotation réelle au cours de deux exercices consécutifs : il est possible alors de connaître le montant réel des capitaux circulants libérés à la suite d'une accélération de la rotation.

Dans notre exemple, le coefficient de rotation, pour l'exercice précédent, était :

— pour les capitaux circulants normalisés à 2,65

— pour l'ensemble des capitaux circulants, égal à 2,5

La valeur moyenne des capitaux circulants normalisés représentait : 24.330 mille roubles, tandis que la valeur moyenne de l'ensemble des capitaux circulants était de : 25.830 mille roubles.

En recalculant les valeurs moyennes des capitaux circulants normalisés et totaux de l'exercice précédent, compte tenu du chiffre d'affaires réalisé au cours du dernier exercice, nous obtenons :

— Valeur moyenne des capitaux circulants normalisés :

$$\frac{68.450.10^3}{2,65} = 25.830 \text{ mille roubles.}$$

— Valeur moyenne des capitaux circulants totaux :

$$\frac{68.450.10^3}{2,5} = 27.380 \text{ mille roubles.}$$

En premier lieu, pour une valeur identique du chiffre d'affaires (68.450.000 roubles), la rotation des capitaux circulants de l'exercice précédent fait ressortir le coefficient : 2,65 ; celle de l'exercice en question révèle un coefficient égal à 2,77.

En deuxième lieu, la valeur des capitaux circulants normalisés nécessaires à l'obtention de ce chiffre d'affaires aurait été de 25.830 mille roubles pour l'exercice précédent, tandis qu'elle a représenté, pour le dernier exercice, 24.746 mille roubles.

Il y a donc eu une libération de capitaux circulants normalisés pour une valeur de : 1.084 mille roubles :

$$(25.830.10^3 - 24.746.10^3)$$

De même, il y a eu libération globale des capitaux circulants pour un montant de : 1.140 mille roubles :

$$(27.380.10^3 - 26.240.10^3)$$

L'accélération de la rotation des capitaux circulants entraînant une libération partielle de capitaux permet à l'entreprise de réduire ses besoins en ressources matérielles ainsi que ses besoins financiers.

Toutefois, si un système d'intéressement matériel sous forme de primes n'existait pas, les entreprises n'auraient, en fait, aucun intérêt à accélérer la rotation de leurs capitaux circulants puisque, en raison même du système de centralisation, les capitaux libérés au sein d'une entreprise donnée se trouvent transférés, par l'intermédiaire du Budget, à d'autres entreprises dont les capitaux sont insuffisants.

b) Prix utilisés pour le calcul de l'indice de rotation¹.

De nombreuses discussions ont posé le problème du choix des prix afin que les coefficients de rotation soient significatifs.

Deux courants d'opinions doivent notamment être dégagés :

— Certains auteurs considèrent que la production doit être évaluée au prix de revient réel ;

— D'autres auteurs — et ils constituent la majorité — préconisent de partir du chiffre d'affaires, donc de la production vendue calculée en prix de gros d'entreprise².

Selon cette seconde conception, la production doit être évaluée non à son prix de revient mais à son prix de vente, puisque :

1) d'une part, la différence entre le prix de revient et le prix de vente (qui représente le bénéfice) entre dans la rotation du fait qu'elle est soit investie dans des stocks, soit portée en caisse ou sur son compte courant ;

2) d'autre part, toutes les variations affectant les postes du bilan après répartition du bénéfice n'apparaissent que dans les opérations de l'exercice suivant.

Toutefois, ainsi que le remarquait Andrijanov, calculée sur le chiffre d'affaires en prix de gros d'entreprise courants, la rotation se trouvait augmentée ; cet accroissement peut être établi avec exactitude : il est égal au coefficient de rentabilité de la production vendue ; si le coefficient de rentabilité représente 10%, l'indice de rotation sera alors augmenté de 10%.

Prenons un exemple dans lequel nous considérerons trois entreprises et évaluerons la production en prix de gros d'entreprise et au prix de revient réel (tableau XXXI, p. 230).

L'entreprise A, dont le bénéfice est nul (chiffre d'affaires = prix de revient), peut indifféremment calculer son indice de rotation soit à partir du chiffre d'affaires, soit à partir de la production calculée au prix de revient : quelle que soit la base du calcul, ses stocks tournent 4 fois dans l'année.

1. *Voprosy ekonomiki*, 1951, n° 2, p. 97. Article de V. KRYLOV, « K voprosu o metodike istchislenija oboratchivaemosti oborotnykh sredstv ».

2. Au deuxième groupe appartient notamment : TRIFONOV, *De la vitesse de rotation du capital dans les entreprises industrielles*, p. 13.

Au premier groupe : ANDRIJANOV (cité par Krylov)..., *V.E.*, 1951, n° 2 ; cf. aussi : *Voprosy ekonomiki*, 1950, n° 7.

TABLEAU XXXI

CALCUL DE L'INDICE DE ROTATION DES CAPITAUX CIRCULANTS

	Entreprise A	Entreprise B	Entreprise C
1) Vente de la production aux prix de gros d'entreprise : — milliers roubles	2.000	12.000	6.600
2) Vente de la production au prix de revient réel : — milliers roubles	2.000	10.000	6.000
3) Stocks de marchandises : — milliers roubles	500	2.500	1.500
<i>Rotation des capitaux circulants</i> (nombre de fois dans l'année)			
a) d'après la vente de la production en prix de gros d'entreprise : 1)/3)	4	4,8	4,4
b) d'après la vente de la production au prix de revient réel 2)/3)	4	4	4
<i>Rapport du 1^{er} indice de rotation</i> <i>au second</i>	$\frac{4}{4} = 1,0$	$\frac{4,8}{4} = 1,2$ soit : 20 %	$\frac{4,4}{4} = 1,1$ soit : 10 %

L'entreprise B, dont le chiffre d'affaires est plus élevé que celui des deux autres entreprises, enregistre une rotation de ses capitaux plus rapide, mais ce calcul, fondé sur le chiffre d'affaires, traduit un accroissement de l'indice de 20% par rapport à l'indice calculé sur la base du prix de revient.

Si nous calculons de façon directe la rentabilité, selon la méthode soviétique — Bénéfice/Prix de revient — nous pouvons vérifier que cet accroissement est bien égal à la rentabilité.

	Entreprise B	Entreprise C
1. Bénéfice (milliers roubles)	2.000	600
2. Prix de revient	10.000	6.000
3. Rentabilité, 1 : 2	$\frac{2.000 \times 100}{10.000}$ = 20 %	$\frac{600 \times 100}{6.000}$ = 10 %

Cette méthode présente l'avantage d'établir une liaison entre la rotation des stocks et la rentabilité, mais elle révèle un inconvénient majeur, à savoir qu'elle est une méthode statique, c'est-à-dire, qu'elle ne permet pas de mettre en évidence l'influence qu'exerce

sur la rentabilité une variation des prix de gros ou du prix de revient de la production, ou une modification de l'assortiment de la production.

A priori, il n'est donc pas possible d'affirmer que tel ou tel calcul doit être effectué. Le choix des prix doit être fonction des problèmes que l'on cherche à résoudre¹ :

— Dans le cas d'une analyse dynamique, sur longue période, l'étude de la rotation des capitaux circulants doit s'effectuer à partir du chiffre d'affaires. Le ratio à utiliser est donc :

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires (montant des ventes)}}{\text{Stocks}}$$

Mais si l'on veut déterminer la rotation réelle au cours d'un exercice, il convient plutôt de partir du prix de revient réel :

$$\frac{\text{Prix de revient de la production marchande}}{\text{Stocks}}$$

Plus les stocks seront bas, plus la rotation des capitaux circulants sera rapide.

§ 3. — Accélération de la vitesse de rotation

L'accélération de la vitesse de rotation signifie que le temps nécessaire aux capitaux circulants pour passer aux divers stades de la rotation diminue. En conséquence, une économie de ces capitaux peut être obtenue, tant dans la sphère de production que dans la sphère de distribution ; pour un montant constant de capitaux circulants :

— le temps de rotation étant réduit, le volume de production sera plus élevé².

Or, en économie soviétique, cette accélération de la vitesse de rotation des capitaux circulants est d'autant plus importante que les capitaux propres sont alloués aux entreprises selon des normes situées au niveau minimum strictement nécessaire aux besoins d'exploitation³, compte tenu d'une part des objectifs du plan, d'autre part de l'utilisation la plus efficace possible des ressources matérielles et financières.

La condition essentielle d'une accélération de la vitesse de rotation est la réalisation du plan de vente puisque, par cette vente, les capitaux circulants reprennent la forme marchande.

En effet, si l'entreprise accroît la fabrication de sa production et ses livraisons aux acheteurs, mais que par ailleurs ceux-ci n'effectuent pas leurs règlements, les capitaux circulants libérés de la sphère de production restent cependant indisponibles par suite du non paiement des débiteurs.

Par conséquent, pour calculer l'indice de rotation totale, il faut retenir non pas la fabrication ou l'expédition, mais la vente de la production ayant fait l'objet d'un règlement, car seule elle permet aux marchandises de se transformer en liquidités.

1. Au terme des discussions quant au choix des prix, il apparaît que la plupart des économistes admettent de retenir le chiffre d'affaires (donc en prix de gros d'entreprise) pour calculer l'indice de rotation des capitaux circulants.

— *Voprosy ekonomiki*, n° 6, 1952.

2. S. BARNGOL'c et A. SUKHAREV, *Les capitaux circulants des entreprises industrielles*, p. 39.

3. TATUR, *Analyse d'Exploitation*, p. 202.

A l'aide d'un exemple simplifié, calculons la rotation des capitaux circulants au cours d'un exercice et l'effet d'une accélération de la vitesse de rotation :

— Au cours d'un exercice, le chiffre d'affaires a représenté 21.600 mille roubles¹.

La durée de rotation de tous les capitaux circulants (normalisés et non normalisés) calculée selon la formule $\left(r_i = \frac{R \times 360}{C.A.}\right)$ est de :

$$r_i = \frac{5.700.10^3 \times 360}{21.600.10^3} = 95 \text{ jours}$$

— Dans la sphère de production, la durée de rotation représente :

$$\boxed{66,7 \text{ jours}} = \frac{4.000.10^3 \times 360}{21.600.10^3}$$

— Dans la sphère de distribution, la durée de rotation est de :

$$\boxed{27,7 \text{ jours}} = \frac{1.660.10^3 \times 360}{21.600.10^3}$$

Il faut noter que les capitaux circulants immobilisés d'un montant de 40 mille roubles ralentit la rotation de 0,6 jours.

TABLEAU XXXII

ROTATION DES FONDS DE ROULEMENT
EFFET D'UNE ACCÉLÉRATION DE LA VITESSE DE ROTATION

(milliers de roubles)

	EXERCICE PRÉCÉDENT aux prix courants de l'exercice en cours	EXERCICE EN COURS	
		Plan	Résultats réels
1. Chiffre d'Affaires	16.200	18.000	21.600
Stocks moyens			
2. — tous capitaux circulants	5.400	—	5.700
3. — dont : normalisés	4.950	5.150	4.400
Rotation (en jours)			
4. — de tous les capitaux circulants	120	—	95
5. — dont : normalisés	110	103	73.3
Libération des capitaux circulants par suite d'une accélération de la rotation			
a) par rapport à l'exercice précédent :			
6. — de tous les capitaux circulants	—	—	1.500
7. — dont : normalisés	—	—	2.202
b) par rapport au plan :			
8. — des capitaux circulants normalisés	—	—	1.782

1. BARNGOL'C et SUKHAREV, tableau p. 168-169, Col. 6.

Le total des capitaux circulants est égal à la somme (en milliers de roubles) :

- des capitaux circulants se trouvant dans la sphère de production 4.000
- des capitaux circulants se trouvant dans la sphère de distribution 1.660
- des capitaux circulants immobilisés 40

N.B. — Les capitaux circulants normalisés représentent une valeur de 4.400 mille roubles.

L'entreprise, au cours de l'exercice, a donc accéléré la rotation de ses capitaux circulants et par rapport à l'année précédente (la rotation de l'ensemble des capitaux circulants s'est raccourcie de 25 jours = 120 — 95 jours ; celle des capitaux normalisés de 36,7 jours = 110 — 73,3) et par rapport au plan, de 29,7 jours = 103 — 73,3.

Le montant des capitaux circulants libérés par suite d'une accélération de la rotation est calculé en multipliant le nombre de jours de l'accélération de la rotation par la vente réelle moyenne quotidienne, qui, dans cet exemple, représente 60 mille roubles par jour ($21.600.10^3 : 360$ jours).

De ce fait, le montant des capitaux circulants :

1) Normalisés libérés :

— par rapport aux objectifs du plan se calcule ainsi :

$$60.000 \times 29,7 \text{ jours} = 1.782 \text{ mille roubles,}$$

— par rapport à l'exercice précédent :

$$60.000 \times 36,7 \text{ jours} = 2.202 \text{ mille roubles}$$

2) Totalité des capitaux circulants libérés par rapport à l'exercice précédent :

$$60.000 \times 25 \text{ jours} = 1.500 \text{ mille roubles.}$$

La vitesse de rotation des capitaux dépend essentiellement de l'organisation des règlements.

Le système actuel de règlements repose sur le principe d'octroi de crédit directement par la Gosbank ; en d'autres termes, les divers organismes économiques ne peuvent s'accorder de crédits réciproques pour leurs opérations de livraison et d'écoulement ; seule la Gosbank est habilitée à le faire.

Ce système permet d'accélérer les règlements entre organismes économiques. Depuis quelques années, ce système s'est perfectionné afin d'accélérer la rotation des capitaux. Un nouvel ordre de règlements des paiements a été institué selon un système d'exigibilités décroissantes faisant apparaître, en premier, les engagements (les dettes) auxquels une entreprise doit faire face et en contrepartie, les capacités de l'entreprise à couvrir ces engagements.

Le problème des règlements auxquels doit faire face une entreprise pose donc celui de sa solvabilité.

Ayant des obligations à respecter vis-à-vis de ses fournisseurs, de ses employés, de la Gosbank, dans quelle mesure l'entreprise pourra-t-elle y satisfaire ?

CHAPITRE III

SOLVABILITÉ DE L'ENTREPRISE

L'existence, dans l'entreprise, de disponibilités monétaires susceptibles d'éteindre, à l'échéance, les dettes de l'entreprise, témoigne de la solidité de sa situation financière et donc de l'inutilité pour l'entreprise de recourir à une aide financière.

L'indice de solvabilité est, avec l'indice d'aisance en fonds de roulement propres, le principal critère de la situation financière.

L'entreprise est solvable lorsqu'elle dispose des sommes nécessaires au paiement de ses dettes : la solvabilité est donc l'aptitude de l'entreprise à trouver à l'actif les disponibilités monétaires lorsque, au passif, les exigibilités arrivent à échéance.

Il est donc nécessaire de comparer le passif du bilan — où figurent les dettes de l'entreprise — et l'actif — dont les postes correspondants permettent de déterminer dans quelle mesure les capitaux sont disponibles pour le paiement.

La comparaison doit s'effectuer poste par poste, ce qui permet d'établir des rapports entre postes de l'actif et postes du passif.

L'ordre d'exigibilité décroissante des dettes, c'est-à-dire l'ordre selon lequel doivent s'éteindre les dettes, se présente de la manière suivante¹.

- 1) Salaires et cotisations à la Sécurité Sociale ;
- 2) Dettes envers le Budget ;
- 3) Dettes envers les fournisseurs ;
- 4) Affectations à la Stroïbank (banque d'investissement) des provisions pour amortissement ;
- 5) Prêts à court terme de la Gosbank ;
- 6) Dettes diverses.

Quant aux moyens de paiement portés à l'actif, ils sont classés selon un ordre de disponibilité décroissante ; en d'autres termes, figurent, en premier, les moyens de paiement immédiatement disponibles :

- 1) Disponibilités monétaires ;
- 2) Marchandises expédiées mais dont le terme de paiement n'est pas échu ;
- 3) Marchandises expédiées non payées à l'échéance par les acheteurs ;
- 4) Stocks de produits finis supérieurs aux normatifs ;
- 5) Marchandises expédiées sous responsabilité des acheteurs ;
- 6) Débiteurs divers.

1. *Problemy Khozjajstvennogo rascheta*, p. 10. Article de V. I. PETROVA, Analyse de la situation financière de l'entreprise ».

Pour juger de la solvabilité d'une entreprise, trois rubriques du bilan — A, B, C, — doivent être utilisées :

Au passif, la rubrique A indique l'endettement vis-à-vis :

- des ouvriers et employés (salaires),
- des syndicats (Sécurité sociale).

A l'actif, la rubrique B révèle les divers stocks, notamment de produits finis, supérieurs aux normatifs.

Au passif, la rubrique C englobe les diverses dettes de l'entreprise (vis-à-vis des fournisseurs, de la Gosbank, ...).

A l'actif, la rubrique C indique les divers moyens de paiement dont la disponibilité est quasi-immédiate.

L'entreprise est donc solvable si à une dette correspond dans le même groupe un moyen de paiement (tableau XXXIII).

REGROUPEMENT DES POSTES

MOYENS DE PAIEMENT	DETTES
<i>Groupe I</i>	<i>Groupe I</i>
— Compte courant à la Gosbank.	— Salaires (ouvriers-employés).
— Marchandises expédiées mais dont l'échéance de paiement n'est pas arrivée.	— Cotisations de sécurité sociale (syndicats)
	— Impôts (budget).
<i>Groupe II</i>	<i>Groupe II</i>
— Marchandises expédiées non payées à l'échéance.	— Dettes envers fournisseurs.
— Stocks de produits finis excédentaires par rapport aux normatifs.	— Dettes envers la Stroïbank (amortissement).
	— Dettes envers la banque pour des prêts dont le terme est échu.
<i>Groupe III</i>	<i>Groupe III</i>
— Marchandises sous responsabilité des acheteurs.	— Dettes envers la Gosbank.
— Stocks de matières premières, de produits en cours, excédentaires par rapport aux normatifs	— Créanciers divers.
— Débiteurs divers.	

EXEMPLE CHIFFRÉ

(Milliers roubles)

MOYENS DE PAIEMENT	DETTES
Groupe I 7.915	Groupe I 8.013
Groupe II 8.366	Groupe II 1.964
Groupe III..... 580	Groupe III..... 4.957
TOTAL 16.861	TOTAL 14.934

Les dettes de première exigibilité sont presque totalement couvertes par des moyens de paiement rapidement disponibles (Groupe I).

Les dettes de 2^e et 3^e exigibilité sont entièrement couvertes par les moyens de paiement du Groupe II.

Toutefois, il faut noter que la solvabilité de l'entreprise, notamment quant aux dettes de 2^e exigibilité, sera fonction en grande partie de l'efficacité des mesures qui seront prises pour liquider les stocks de marchandises supérieurs aux normatifs. Si l'entreprise ne réussit pas à réaliser simultanément ses excédents, notamment de produits finis, elle risque d'éprouver des difficultés pour amortir ses dettes de 2^e et 3^e exigibilité et même d'être insolvable¹.

Cependant, si la solvabilité dépend de facteurs propres à l'entreprise — rapport disponibilités/exigibilités, vitesse de rotation des capitaux circulants (plus ou moins grande rapidité avec laquelle les stocks se transforment en disponibilités monétaires) — elle dépend aussi de facteurs extérieurs à l'entreprise, notamment de la solvabilité de ses acheteurs. Le non paiement de leurs dettes par les acheteurs entraîne un ralentissement de la rotation des capitaux de l'entreprise-fournisseur. En effet, par suite de l'interdépendance économique des relations livraison/vente qui s'établissent entre les entreprises industrielles et même entre les organismes de construction et commerciaux, l'insolvabilité de l'une des entreprises a pour conséquence l'insolvabilité des entreprises avec lesquelles elle est en relations et auxquelles elle cesse ses paiements².

Aussi, pour éviter les insolvabilités en chaîne, lorsqu'une entreprise commence à cesser ses paiements, elle adopte un système de règlements avec ses fournisseurs sous forme de lettres de crédit et la Gosbank exerce un contrôle sur tous ses paiements.

Si l'entreprise, ainsi passée à un régime spécial d'octroi de crédit, n'améliore pas sa situation financière dans un délai de 6 mois après son passage au régime spécial, la Gosbank publie un bulletin spécial dans lequel elle déclare cette entreprise insolvable. Les entreprises ainsi déclarées insolvable peuvent alors perdre intégralement le bénéfice de l'octroi de crédit par la Gosbank et leur exploitation est strictement contrôlée par les organes supérieurs de gestion de l'industrie, par la Gosbank et le ministère des Finances.

Les mesures nécessaires sont alors prises pour redresser la situation financière et liquider les causes d'insolvabilité.

Par exemple, les autorités supérieures accordent à l'entreprise des ressources financières, sur leurs propres réserves, à titre d'aide financière provisoire.

Si l'utilisation des capitaux circulants influe sur la situation financière, inversement la discipline financière agit sur l'utilisation des capitaux circulants dans le cas où le financement de gros travaux ou de réparations détournent de leur destination initiale les capitaux circulants.

Ceux-ci se trouvent alors immobilisés, « gelés » : il y a rupture dans la rotation³.

Pour inciter les entreprises à accélérer la rotation de leurs capitaux circulants et à respecter leur discipline financière, un système combine à la fois l'intéressement matériel des travailleurs à la plus grande efficacité possible d'utilisation des capitaux circulants avec leur responsabilité dans cette utilisation.

Le bilan fournit donc des renseignements à la fois sur la situation financière de l'entreprise et sur le résultat final d'exploitation, (bénéfice ou perte). Mais le bilan n'apporte

1. PETROVA, p. 12 à 15.

2. *Op. cit.*, p. 384. BARNGOL'C et SUKHAREV.

3. *Op. cit.*, p. 386-387. BARNGOL'C et SUKHAREV.

aucune information quant à la formation de ce résultat final. Il faut alors utiliser le compte de profits et pertes pour savoir quelles pertes ou quels profits ont influé sur le résultat final, outre le bénéfice obtenu par la vente de la production.

Une fois connue la totalité du bénéfice (ou de la perte) il est alors possible de calculer la rentabilité de l'entreprise. Faisons donc une synthèse des indices susceptibles de nous renseigner sur la rentabilité de l'entreprise.

Indices de rentabilité.

Outre le bénéfice (ou la perte) résultant de la vente de la production marchande, l'entreprise peut réaliser des bénéfices ou subir des pertes en dehors de la vente, et dont ne tient pas compte le prix de revient de la production commercialisable.

TABLEAU XXXIII
BÉNÉFICES ET PERTES ÉVENTUELS ¹

Milliers roubles

PERTES	MONTANT	PROFITS	MONTANT
— Sur ventes de ressources matérielles	58,6	— Vente d'une production non marchande	6,9
— Sur créances non recouvrées par suite d'expiration des délais	2,5	— Excédent des baisses de tarif sur les majorations (pour coefficient de capacité des installations énergétiques)	27,2
— Annulation de l'endettement débiteur par suite de l'insolvabilité des débiteurs	4,7	— Bénéfice des exercices précédents reporté sur l'exercice en cours	131,4
— Sur exploitation de logements	241,0		
— Pertes des exercices antérieurs	12,6		
— Pertes par annulation des commandes	27,4		
Total des pertes	346,8	Total des profits	165,5
		Perte	(181,3)

Dans le cas où des bénéfices et pertes n'auraient pas été envisagés par le plan, il faut alors comparer leur montant avec celui de l'exercice précédent et en rechercher les causes.

En étudiant les données comptables, on détermine le montant du produit obtenu par vente de la production non marchande, et on fait le rapport de chaque type de bénéfices ou de pertes au montant correspondant du gain obtenu aux prix de gros.

L'analyse des pertes et profits divers est nécessaire pour connaître la rentabilité de l'entreprise, puisque toutes les charges supportées par l'entreprise sont ainsi mises en évidence, ainsi que les produits couvrant ces charges. De ce fait, apparaît le revenu net de l'entreprise.

Comparons le niveau de rentabilité tel qu'il a été fixé par le plan, et tel qu'il fut en réalité. (Tableau XXXIV, p. 238).

1. N. TCHUMATCHENKO, p. 101.

TABLEAU XXXIV
NIVEAU DE RENTABILITÉ DE L'ENTREPRISE

INDICES	PLANIFIÉS	RÉELS	ECARTS AU PLAN (2 — 1)
(milliers de roubles)	1	2	3
1) Prix de revient total de la production marchande vendue.	16.009,5	16.266	+ 256,5
2) Bénéfice obtenu par vente de la production marchande ..	2.328,5	2.391	+ 62,5
3) Solde des autres résultats financiers :			
a) Bénéfice.			
b) Pertes	250,0	181,3	— 68,7
4) Bénéfice porté au bilan :			
(lignes 2 + 3a — 3b)	2.078,5	2.209,7	+ 131,2
5) Niveau de rentabilité en pourcentage :			
a) de la production marchande vendue (ligne 2 : 1) . . .	+ 14,54	+ 14,70	+ 0,16
b) de l'entreprise d'après le bénéfice au bilan (a) (ligne 4 : 1)	+ 12,98	+ 13,58	+ 0,60

(a) Il faut rappeler, ici, la distinction qui a été faite au début de cette partie entre : rentabilité de la production (vendue) qui est calculée à partir du seul bénéfice obtenu par la vente de la production marchande, rapporté à son prix de revient total, et la rentabilité d'entreprise qui tient compte, en outre, de tous les bénéfices et toutes pertes non liés à la vente de la production marchande, et rapportés aux prix de revient total de la production marchande.

Le niveau planifié de rentabilité de la production vendue représentait 14,54%, mais par suite des pertes diverses (notamment sur exploitation de logements) le niveau planifié de rentabilité de l'entreprise se trouvait ramené à 12,98%.

Quant au niveau de rentabilité réelle, il est, pour la rentabilité de production vendue, proche du niveau planifié (supérieur de 0,16% seulement). En revanche, en ce qui concerne la rentabilité d'entreprise, le niveau réel est supérieur de 0,60% au niveau planifié.

Ceci résulte du montant important des bénéfices d'exercices antérieurs reportés sur l'exercice en cours, et dont ne tenait pas compte le plan.

Cependant, l'indice de rentabilité exprimé par le rapport Bénéfice/Prix de revient de la production vendue ne rend pas compte de l'emploi des capitaux dans la mesure où, lors du calcul de la rentabilité, on ne considère que le prix de revient de la production vendue, abstraction faite de l'emploi et de la rotation des capitaux divers de l'entreprise.

Et pourtant on peut difficilement affirmer que la rentabilité de deux entreprises sera identique si, à montant égal de bénéfice et de prix de revient de la production, l'une des deux entreprises utilise, en cours d'exploitation, deux fois plus de capitaux que l'autre entreprise.

C'est pourquoi, au cours de ces dernières années¹ une autre formule a été proposée pour le calcul de la rentabilité et selon laquelle le niveau de bénéfice doit être calculé compte tenu des capitaux de l'entreprise².

La formule proposée par Atlas est la suivante :

$$\pi = \frac{Q (P_g - pr) \times 100}{K + R}$$

où : π = Rentabilité.

Q = Volume de production.

P_g = Prix de gros d'entreprise par unité de produit.

pr = Prix de revient par unité de produit.

K = Valeur moyenne annuelle des Capitaux Fixes.

R = Valeur moyenne des capitaux circulants.

Le numérateur de la formule s'explique aisément puisque la différence entre prix de gros de l'unité de produit et son prix de revient exprime le bénéfice par unité de production, qui, multiplié par le volume de production, donne le bénéfice total de la production.

Quant au dénominateur, il retient la valeur de tous les capitaux — fixes et circulants — qui se trouvent à la disposition de l'entreprise.

Cette proposition d'Atlas, en 1958, a été confirmée par la décision de la conférence tenue en 1959 pour la branche de constructions mécaniques, et qui était relative au choix d'un critère synthétique susceptible de rendre compte de l'ensemble des résultats financiers de l'entreprise³.

Ce mode de calcul de la rentabilité à partir des capitaux permettant l'élaboration d'un indice synthétique, — tous les facteurs de production étant pris en considération — est donc beaucoup plus correct que l'indice calculé à partir du seul prix de revient, et, en outre, engage la responsabilité de l'entreprise pour tous les aspects de sa gestion, entre autres, l'utilisation rationnelle de ses capitaux.

Avec l'indice Bénéfice/Prix de revient, l'entreprise pouvait avoir un niveau de rentabilité élevé mais au détriment de ses capitaux, dont l'immobilisation ne se reflétait pas dans le niveau de rentabilité.

Calculons, alors, le niveau du bénéfice à partir de la nouvelle formule établie compte tenu des capitaux de l'entreprise. (Tableau XXXIV, p. 240).

1. Z. ATLAS, « O rentabel'nosti socialisticheskikh predpriyatii », in *Voprosy ekonomiki*, n° 7, 1958.

2. Ce problème de la rentabilité — qui se pose à double titre : comment calculer la rentabilité d'une part ; doit-on lui accorder la priorité en tant que critère d'efficacité d'autre part ? — fait l'objet de toutes les réformes proposées actuellement en matière de gestion d'entreprise.

Aussi la conclusion de cette étude sera-t-elle consacrée à quelques unes des principales propositions.

3. Décision de la Conférence sur le problème « de la rentabilité de la production dans les constructions mécaniques » Moscou, 1959.

TABLEAU XXXV

NIVEAU DU BÉNÉFICE
CALCULÉ À PARTIR DES CAPITAUX DE L'ENTREPRISE

(milliers de roubles)

INDICES	PLANIFIÉS	RÉELS	ECARTS AU PLAN
	1	2	col. 2-col. 1
1. Bénéfice obtenu par vente de la production	2.328,5	2.391	+ 62,5
2. Valeur moyenne des capitaux :			
a) Immobilisations	14.250	14.575	+ 325
b) Capitaux circulants	4.070	5.120	+ 1.050
c) Valeur globale	18.320	19.695	+ 1.375
3. Niveau du bénéfice en pourcentage (ligne 1 : ligne 2c)	+ 12,71	+ 12,14	- 0,57

Il ressort donc que si, d'après les calculs effectués dans le tableau XXXIV (p. 238), le niveau de rentabilité réel était supérieur de 0,60% au niveau planifié, en revanche, d'après les calculs du tableau XXXV (p. 240), le niveau de rentabilité réel se trouve inférieur au niveau planifié de 0,57%. La différence de rentabilité s'explique par le fait que l'accroissement du bénéfice réel par rapport au bénéfice planifié s'est accompagné d'une forte augmentation du volume de capitaux utilisés par l'entreprise. Pour que le niveau planifié du bénéfice (la rentabilité planifiée) soit maintenu, il aurait fallu que la valeur moyenne des capitaux fût égale à 18.812 mille roubles :

$$\frac{2.391.10^3 \times 100}{12,71}$$

alors qu'elle fut réellement de 19.695 mille roubles. L'exédent des capitaux (883 mille roubles) a donc provoqué une diminution de la rentabilité égale à 0,57%.

L'indice de rentabilité ainsi calculé permet de montrer dans quelle mesure les disponibilités monétaires ont été gelées dans des stocks supérieurs aux normatifs¹.

1. Z. ATLAS, « Problema uskorenija oboratchivaemosti sredstv i rentabel'nosti predpriyatij » in *Den'gi Kredit*, n° 10, 1959.

CONCLUSION

Les réformes qui sont proposées depuis quelques années¹ visent : d'une part, à instituer un système de planification plus souple et une décentralisation plus poussée ; d'autre part, à accorder à la rentabilité un rôle croissant en tant que critère d'efficacité.

Dans le premier cas, les discussions sont relatives à la plus ou moins grande indépendance qu'il convient de reconnaître à l'entreprise ; en d'autres termes, lors de la planification, les organes centraux doivent-ils fixer *tous* les indices — en volume et en valeur — ou bien ne doivent-ils planifier que le *minimum* des indices ? Dans cette dernière hypothèse, se pose alors le problème du choix des indices : quels indices doivent obligatoirement être planifiés ? Quels indices l'entreprise pourra-t-elle, elle-même, établir ?

Quant au deuxième problème, il concerne le choix du critère d'efficacité de l'exploitation : faut-il retenir simultanément plusieurs critères — critère physique (volume de production), critère en valeur (prix, coût, rentabilité) — ou faut-il n'adopter qu'un critère synthétique, unique, qui serait celui de la rentabilité² ?

Que le problème de la rentabilité ait pu non seulement être soulevé, mais encore défendu par certains économistes soviétiques prouve qu'il y a actuellement une évolution de la pensée économique, et que celle-ci risque de remettre en question la thèse marxiste.

Alors que dans une société capitaliste, le profit est considéré comme normal et légitime, les marxistes contestent cette légitimité : considérant que le profit est le produit créé au cours d'un temps de travail non payé, ils concluent que le profit découle d'une exploitation.

Selon la conception marxiste, le profit doit revenir à la société tout entière puisque l'Etat est propriétaire des moyens de production. Mais alors si les prélèvements effectués sur le bénéfice et affectés au Budget amputent la quasi-totalité de ce bénéfice, le système de stimulation économique des entreprises est violé :³ les entreprises sont peu incitées à développer leur production ou à comprimer leurs coûts de production.

L'objet essentiel des réformes proposées est la modification du système actuel de planification : le défaut de cette planification est de reposer sur les résultats atteints au cours de l'exercice précédent. De ce fait, les entreprises qui auront obtenu de bons résultats se trouveront, l'année suivante, défavorisées comparativement aux entreprises qui n'auront utilisé que partiellement leurs capacités de production.

Le problème consiste donc à instituer un système de planification et d'appréciation tel que les entreprises soient incitées : d'une part, à fixer elles-mêmes des objectifs de

1. L'une des premières manifestations concrètes de cette tendance est la création, en 1957, des Sovnarkhozes — ou Conseils d'Economie Nationale institués dans chaque région économique.

Quant aux problèmes de gestion et de critères d'efficacité, ils ont fait l'objet d'études particulières depuis, notamment, le mois de septembre 1962.

2. La thèse du critère de rentabilité avait déjà notamment été retenue par GATOVSKIJ dans un article de *Kommunist*, n° 1, 1959, p. 71 : « La rentabilité ».

3. *Voprosy ekonomiki*, n° 5, 1963, p. 27. Article de : B. SUKHAREVSKIJ, *Socialisticheskoe predpriятие i narodnoe khozjajstvo*.

Cet auteur considère que le bénéfice doit jouer le rôle non pas d'un régulateur de la production, mais celui-croissant-de critère d'efficacité d'exploitation.

production élevés ; d'autre part, à élever la productivité tant du travail que du capital et à obtenir d'importants bénéfices¹.

En d'autres termes, les entreprises doivent être intéressées à révéler et à utiliser toutes leurs capacités de production à la fois lors de l'élaboration des plans et lors de leur exécution.

§ 1. — Propositions de Libermann²

Comme solution au problème de la planification et de la gestion d'entreprise, Libermann propose :

- un assouplissement du mode de planification ;
- le choix d'un critère unique d'efficacité, à savoir la rentabilité, mais dont le calcul tiendrait compte des capitaux fixes et circulants.

La tutelle étroite qui s'exerce sur l'entreprise ne peut être qu'une entrave à une gestion rationnelle et efficace.

« Le plan sera d'autant mieux exécuté — disait N. Khrouchchev au Plenum de novembre 1962 — que les entreprises jouiront d'une plus grande initiative et disposeront plus largement du bénéfice ».

L'activité de l'entreprise, selon Libermann, doit tendre essentiellement à la réalisation d'objectifs planifiés aussi élevés que possible, à l'introduction de nouvelles techniques, à l'amélioration de la qualité des produits. Pour ce faire, il ne faut donc imposer aux entreprises que des plans relatifs au volume et à l'assortiment de production ainsi qu'aux délais de livraison.

A partir des objectifs en volume et en nomenclature qui leur sont imposés, les entreprises peuvent alors établir elles-mêmes le plan définitif : productivité du travail ; effectifs ; salaires ; prix de revient ; investissements.

Cependant peut-on confier aux entreprises le soin d'établir leurs plans alors qu'elles manifestent actuellement une forte tendance à élaborer des plans qui soient inférieurs à leurs capacités réelles ?

L'établissement de plans intensifs par les entreprises est possible, affirme Libermann, à condition qu'elles soient fortement intéressées — matériellement et moralement — à utiliser pleinement leurs réserves. A cette fin, Libermann propose d'établir pour chaque branche de production des normatifs planifiés de rentabilité à long terme.

Ces normatifs seraient fixés par les organes centraux sous forme d'échelles déterminant le montant des primes à accorder aux travailleurs, en fonction du niveau de rentabilité atteint — l'indice de rentabilité étant calculé par le rapport du bénéfice aux capitaux productifs.

Libermann donne l'exemple d'une échelle d'encouragement qui a été établie pour 24 entreprises de constructions mécaniques, pour une période de 5 ans :

1. Si la pensée des différents auteurs diffère quant aux méthodes à appliquer ou aux indices à retenir, elle est cependant identique quant aux objectifs à atteindre.

Citons seulement, ici : LIBERMANN, ANTONOV, IVANOV..., dont les thèses diffèrent sur certains points.

2. Dans la série d'articles publiés par la *Pravda* en 1962, la thèse de LIBERMANN a été, pour l'essentiel, présentée dans la *Pravda* du 9 septembre 1962 : « Plan, Bénéfice, Primes ».

Rapport	RENTABILITÉ EN % (a) BÉNÉFICE (b) Capitaux fixes + Circulants productifs	de 0,01 à 5	de 5,1 à 10	de 10,1 à 20	de 20,1 à 30	de 30,1 à 45	de 45,1 à 60	+ de 60
		1	2	3	4	5	6	7
Primes :								
— en Kopecks par rouble de capitaux		0,0	2,1	3	3,9	4,4	4,9	5,3
— en sus : en % du bénéfice supérieur à la limite inférieure de l'intervalle (a)...		42	18	9	5	3,3	2,7	2

Comment est utilisée cette échelle ?

Supposons :

1° que le bénéfice d'une entreprise tel qu'il ressort du bilan s'élève, pour un exercice, à 7,5 millions de roubles.

2° que la valeur moyenne annuelle des capitaux fixes et circulants soit égale à 50 millions de roubles.

La rentabilité de l'entreprise est donc de 15%.

En ce cas, l'entreprise est supposée recevoir à titre de primes :

1° 3 Kopecks par rouble de capitaux (col. 3), soit : 1,5 million de roubles,

2° pour la fraction du bénéfice dépassant la limite inférieure de la tranche (10,1 à 20%), le calcul de la prime supplémentaire s'effectue comme suit :

— pour une rentabilité de 10,1%, le bénéfice de l'entreprise aurait été de :

$$\frac{7,5 \times 10,1}{15} = 5,05 \text{ millions de roubles.}$$

— L'écart du bénéfice réel au bénéfice théorique est de :

$$7,5 - 5,05 = 2,45 \text{ millions de roubles.}$$

— Or, d'après l'échelle établie, de ce montant l'entreprise doit recevoir les 9% sous forme de primes, soit 220.500 roubles.

L'entreprise recevra donc, en primes : 1.720.500 roubles.

Libermann s'appuie donc sur le principe que :

1° à tout accroissement de rentabilité correspond un accroissement, quoique moindre, du montant des primes. Lorsque la rentabilité augmente de 12 fois (de 5,1% à 60%), la prime — par rouble de capitaux — s'accroît de 2,5 fois (de 2,1 kopecks à 5,3)¹.

L'entreprise est donc incitée à améliorer ses indices de rentabilité, mais :

2° la prime est fonction de la plus ou moins grande participation de l'entreprise à la

1. Cependant, LIBERMANN fait remarquer que si ce système est profitable à l'entreprise, il l'est bien davantage à l'Etat puisque les prélèvements effectués sur le bénéfice et versés au Budget passent de 3 Kopecks à 54,7 Kopecks par rouble de capitaux, soit 18 fois supérieurs.

— *Pravda* du 9 septembre 1962.

formation du revenu national : l'intéressement de l'entreprise sera d'autant plus grand que le plan de rentabilité qu'elle aura établi sera intensif : si le plan de rentabilité n'est pas réalisé, l'entreprise obtiendra des primes calculées selon la même échelle mais en fonction de sa rentabilité réelle ; si le plan de rentabilité est dépassé, la prime sera calculée, toujours d'après la même échelle, sur la base du taux moyen de rentabilité (moyenne arithmétique de la rentabilité planifiée et de la rentabilité réelle).

En supposant que l'entreprise ait fixé dans son plan une rentabilité de 10%, mais qu'en fait sa rentabilité soit de 15%, les primes seront calculées sur le taux de 12,5%.

L'entreprise n'a donc pas intérêt à fixer un objectif de rentabilité faible, puisque dans le premier cas, elle est assurée de primes en rapport avec sa rentabilité réelle, et dans le deuxième cas, le taux de rentabilité planifiée intervient dans le calcul.

(Si l'entreprise avait fixé, dans son plan, une rentabilité de 7% au lieu de 10%, le taux moyen de rentabilité servant au calcul des primes n'aurait été que de 11%).

Libermann considère que ce système présente un double avantage : en premier lieu, ainsi calculée, la rentabilité conduit les entreprises à une gestion rationnelle tant des capitaux fixes (accroissement de productivité) que des capitaux circulants (accélération de leur rotation) : ceci se traduit à la fois par une augmentation du volume de production et un abaissement du prix de revient ; en second lieu, la rentabilité calculée par le rapport du bénéfice aux capitaux constitue un critère objectif puisqu'il ne dépend pas du plan que l'entreprise doit exécuter.

Au critère physique — le degré de réalisation du plan — se substitue un critère en valeur — la rentabilité.

L'adoption d'un tel critère implique que la prépondérance soit accordée non plus au plan mais à la gestion. Toutefois ceci ne signifie pas que le plan perdrait totalement son caractère impératif.

A l'objection que l'on peut formuler à l'égard d'un tel système, à savoir que par son institution le principe de centralisation se trouverait violé, Libermann répond que, cependant, tous les indices principaux seraient toujours imposés centralement : prix, budgets, investissements, salaires relèveraient des organes de planification.

En fait, la réforme que propose Libermann concerne beaucoup plus les critères utilisés pour apprécier l'activité de l'entreprise ainsi que le mode de calcul de la rentabilité, plutôt que la planification elle-même, bien qu'un certain assouplissement soit suggéré en ce domaine¹.

Le système établi par Libermann présente, en outre, un troisième avantage quant à l'élaboration de nouveaux produits ou l'introduction de techniques nouvelles : considérant qu'en général les entreprises ne sont pas incitées à fabriquer de nouveaux produits, par suite de la réduction de la rentabilité qu'entraînent à court terme de telles fabrications, Libermann fait dépendre le volume des primes de la plus ou moins grande place qu'occupent dans le plan les produits nouveaux : le montant des primes sera d'autant plus élevé que les produits nouveaux seront nombreux.

Les propositions de Libermann peuvent se résumer de la manière suivante :

1° Laisser aux entreprises le soin d'élaborer elles-mêmes leurs plans après que le volume de production et la nomenclature des produits aient été fixés par les planificateurs.

1. Il y a là, en fait, une contradiction dans la pensée de LIBERMANN, puisque d'un côté il propose de n'imposer à l'entreprise que le volume de l'assortiment de production, mais d'un autre côté, il affirme que les indices principaux resteront du ressort des organes planificateurs.

En réalité, ces indices planifiés ne parviendraient et ne s'imposeraient qu'aux Sovnarkhozes ; ils n'auraient pour les entreprises qu'une valeur indicative.

2° Inciter les entreprises à fabriquer le maximum de production aux moindres coûts et donc instituer un fonds unique d'intéressement matériel en fonction de la rentabilité, c'est-à-dire du niveau du bénéfice calculé en pourcentage des capitaux productifs.

3° Etablir de façon autoritaire des échelles d'encouragement à long terme fondées sur la rentabilité, mais différenciées par branches d'industries ou groupes d'entreprises, compte tenu des conditions techniques de production.

4° Laisser à la libre disposition de l'entreprise une partie plus importante du bénéfice aux fins d'encouragement collectif ou individuel.

5° Adopter un système de formation de prix souples en matière de produits nouveaux afin d'en assurer la rentabilité.

Quelles réserves peut-on formuler à la thèse de Libermann ?

§ 2. — Critiques de la thèse de Libermann

Si la majorité des économistes soviétiques s'accordent à reconnaître que le bénéfice doit jouer, en Economie socialiste, un rôle croissant, en revanche leurs opinions divergent quant au mode de calcul de la rentabilité et quant à sa valeur en tant que critère synthétique et unique¹. De façon générale, on reconnaît que l'intérêt de l'échelle établie par Libermann est, d'une part, d'inciter les entreprises à établir elles-mêmes des objectifs importants, d'autre part, de situer l'entreprise dans une perspective dynamique : l'intéressement des travailleurs dépend non plus du degré de réalisation du plan, mais de normatifs de rentabilité à long terme, ainsi que de la plus ou moins grande productivité des capitaux.

Mais quels capitaux faut-il retenir ?

Alors que Libermann estime suffisant, pour calculer la rentabilité, de rapporter le bénéfice aux capitaux *productifs*, certains auteurs — dont Antonov² — considèrent que ce calcul doit être effectué non seulement en fonction des capitaux fixes et circulants productifs, mais aussi compte tenu des capitaux qui se trouvent investis dans des travaux en cours destinés soit à l'extension soit à la reconstruction de l'entreprise. En d'autres termes, le plan de bénéfice doit être déterminé à partir du montant *total* des capitaux alloués par l'Etat à l'entreprise : le bénéfice obtenu devra être d'autant plus élevé que le montant des capitaux alloués est important. Calculer la rentabilité à partir de la totalité des capitaux conduirait les entreprises à une gestion plus efficace : avec le système actuellement existant, les entreprises sont fortement tentées d'accumuler des équipements alors même qu'elles n'en ont pas l'emploi immédiat.

La critique d'Antonov est bien fondée puisque des capitaux excédentaires sont investis dans des équipements — *productifs ou non* — ou bien sont gelés dans des stocks ; de ce fait, la rentabilité, conçue comme le rendement du capital investi, risque d'être fortement réduite.

1. Plusieurs de ces discussions ont été présentées, notamment dans :

Voprosy ekonomiki, n° 11, 1962, p. 87 à 142, et dans la *Pravda* des mois de septembre et d'Octobre 1962. Il ne s'agit pas, ici, de reprendre les thèses de différents auteurs, mais seulement d'indiquer, schématiquement, quelles objections peuvent être faites.

L'intérêt de la thèse de LIBERMANN, dans le cadre de la conclusion de cette étude, réside beaucoup plus dans la proposition du principe de rentabilité que dans ses méthodes d'application.

2. *Pravda*, 14 septembre 1962. Article de N. ANTONOV, « Le bénéfice, indice fondamental ».

Cependant, si l'on ne peut nier l'intérêt pratique que peuvent avoir des discussions relatives aux choix des capitaux pour le calcul de la rentabilité, lors de l'analyse des résultats d'exploitation, ce qu'il importe de souligner c'est l'aspect théorique du problème : que des économistes soviétiques conçoivent, actuellement, d'introduire le capital dans le calcul de la rentabilité prouve qu'il y a une tentative de réintroduction du calcul économique ; le capital est supposé avoir un coût — et si ce coût a pu être jusqu'à présent négligé, il apparaît indispensable, au stade de développement atteint par l'économie soviétique, de faire supporter ce coût par les entreprises elles-mêmes.

Dans le passé, alors que l'impôt sur le chiffre d'affaires suffisait à assurer les accumulations nécessaires à la reproduction simple — c'est-à-dire au maintien de la capacité existante —, dans la période présente de reproduction élargie — croissance de la production, croissance du capital — il appartient aux entreprises d'assurer une fraction importante des accumulations et, par conséquent, elles doivent tenir compte, lors du calcul de leur rentabilité, de leur degré d'équipement en capitaux¹.

La seconde réserve importante qui a été faite à la thèse de Libermann concerne le caractère d'universalité que donne Libermann au critère de rentabilité. La plupart des auteurs² contestent que la rentabilité puisse constituer le seul critère d'efficacité, en se fondant sur le fait que le bénéfice dépend de divers autres facteurs, à savoir : l'assortiment de la production et sa modification d'une part ; le niveau des prix d'autre part. Si le premier de ces facteurs dépend directement de la gestion, le second en revanche échappe totalement à l'entreprise. Or, si les prix de vente sont élevés, il est certain que l'entreprise réalisera un bénéfice plus important. En adoptant comme unique critère la rentabilité les entreprises recevraient des primes pour des résultats qui ne dépendraient pas uniquement de leur gestion, et, de surcroît, ne seraient pas incitées à réduire leurs coûts de production.

Accroître l'importance du bénéfice en tant que critère et source d'intéressement implique que l'on procède à une réforme des prix et qu'il soit tenu compte, lors de la fixation des prix, à la fois des conditions techniques et du prix de revient propres à chaque entreprise³.

* * *

En résumé, que peut-on conclure ?

De nouveaux problèmes se posent à l'Economie soviétique. Le développement de toutes les branches, y compris celui de l'agriculture⁴, placent les dirigeants soviétiques dans la nécessité de résoudre trois problèmes, à savoir :

- le perfectionnement de la planification de l'activité des entreprises ;
- le choix des critères pour apprécier la gestion des entreprises ;
- l'amélioration du système des primes.

1. *Voprosy ekonomiki*, n° 11, 1962, p. 100. Article de V. NEMTCHINOV, « Intéresser les entreprises à des plans plus intensifs ».

2. ZVEREV et GATOVSKIJ, in *Voprosy ekonomiki*, op. citée. — A. ZHOLKEVITCH, E. IVANOV, in *Pravda*, 30 septembre 1962.

3. *V.E.*, n° 11, 1962, p. 134. Article de L. GATOVSKIJ, « Instituer un nouveau système d'encouragement des entreprises ».

4. Bien que la question de l'agriculture ait préoccupé depuis longtemps les dirigeants soviétiques, elle n'a explicitement été mise à l'étude que depuis le dernier trimestre 1963, et au cours du Plenum du Parti Communiste en novembre 1963.

Cf., notamment, les articles publiés dans la *Pravda* depuis novembre 1963 jusqu'en mars 1964.

Le degré de réalisation du plan, jusqu'à présent, pouvait être considéré comme le seul critère d'une bonne gestion, mais présentait de nombreux défauts, notamment :

— un tel critère constituait une cause d'instabilité des plans en raison des révisions partielles et permanentes auxquelles donnait lieu la volonté systématique des entreprises de dissimuler en partie leurs capacités de production, afin de dépasser plus facilement les objectifs planifiés.

Les entreprises n'avaient, par conséquent, aucun intérêt à se voir imposer des objectifs élevés et, de ce fait, ne recherchaient pas la production maxima ;

— en second lieu, en admettant même que les entreprises s'efforcent de dépasser largement le plan, elles le faisaient, en général, par violation du plan d'assortiment, c'est-à-dire au moyen d'une substitution de produits¹.

— enfin, et c'est là l'objection majeure, les entreprises s'efforçaient d'obtenir le volume le plus élevé possible de production et ce, quel que soit le coût de l'opération.

Pour remédier à ces défauts, parallèlement au degré de réalisation du plan, a été introduite la notion de rentabilité et, ce faisant, la méthode du Khozraschët se trouvait-elle renforcée.

Imposer aux entreprises la couverture de leurs charges par leurs produits propres et adopter comme critère la rentabilité constituent pour les entreprises autant de raisons d'accroître le volume de production et de réduire les coûts de production, puisque les prix (de vente) étant fixés, le bénéfice réalisé dépendra de la gestion même.

Mais il faut non seulement que l'entreprise jouisse de l'indépendance nécessaire pour résoudre les problèmes de gestion courante, mais, en outre, qu'elle ait, à la recherche de la plus forte rentabilité, un intérêt suffisant.

Le principe d'une planification moins rigide et un système d'encouragement fondé sur la rentabilité ont été proposés. Des voies nouvelles s'ouvrent à l'économie soviétique. Mais, à la rationalité économique, s'oppose l'idéologie marxiste : laquelle de ces deux conceptions sera-t-elle sacrifiée à l'autre ? La question est actuellement posée mais il est encore trop tôt pour savoir dans quelle voie s'engagera l'Union Soviétique.

1. Cette objection n'est d'ailleurs pas limitée au seul critère physique. Dans les cas où le critère en valeur — rentabilité — est retenu, ainsi que nous l'avons exposé dans cette étude, les entreprises sont amenées à faire des substitutions au profit des produits les plus rentables. Mais, alors que dans le premier cas, la violation du plan d'assortiment s'effectuait indépendamment du prix de revient, dans le second cas, la substitution de produits rentables à des produits moins rentables suppose que les entreprises tiennent compte de leurs coûts de production et utilisent, de façon plus rationnelle, les facteurs de production disponibles.

Vu : *Le Président* :

Vu : *Le Doyen de la Faculté de droit
et des Sciences économiques*

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris.

BIBLIOGRAPHIE

REVUES FREQUEMMENT CONSULTÉES

<i>BUKHGALTERSKIJ UTCHET</i>	Comptabilité.
<i>KOMMUNIST</i>	Communiste.
<i>FINANSY SSSR</i>	Finances de l'U.R.S.S.
<i>PLANOVOE KHOZJAJSTVO (P. Kh)</i>	Economie planifiée.
<i>SOCIALISTICHESKIJ TRUD</i>	Le Travail socialiste.
<i>SOVETSKOE GOSUDARSTVO I PRAVO</i>	Gouvernement Soviétique et Droit.
<i>VOPROSY EKONOMIKI (V.E.)</i>	Questions d'Economie.

PRESSE HEBDOMADAIRE OU QUOTIDIENNE

<i>EKONOMITCHESKAJA GAZETA</i>	Le Journal Economique.
<i>PRAVDA</i>	La Vérité.

TEXTES OFFICIELS

Statistiques :

<i>NARODNOE KHOZJAJSTVO (N.Kh)</i>	Economie Nationale.
<i>PROMYCHLENNOST' SSSR</i>	Industrie en U.R.S.S.
1) Moscou, Gosstatizdat, 1957.	
2) Moscou, édit. « Statistique », 1964.	

Juridiques :

<i>DIREKTIVY KPSS I SOVETSKOGO PRAVITEL'STVA po KHOZJAJSTVENNYM VOPRO-SAM</i>	
— Directives du Comité Central du Parti Communiste et du Gouvernement Soviétique sur les questions économiques.	
<i>POSTANOVLENIJA CENTRAL'NOGO KOMITETA KPSS I SOVIETA MINISTROV SSSR</i>	
— Résolutions du Comité Central du Parti Communiste et du Conseil des Ministres de l'U.R.S.S.	
<i>SBORNIK POSTANOVLENIJ, PRIKAZOV, I INSTRUKCIJ PO FINANSOVO-KHOZ-JAJSTVENNYM VOPROSAM</i>	
— Recueil de résolutions, recommandations et instructions sur les questions économiques et financières.	
<i>PLENUMS du COMITÉ CENTRAL KPSS</i>	
<i>CONGRÈS DU PARTI COMMUNISTE</i>	

OUVRAGES DE RÉFÉRENCE

<i>BOL'CHAJA SOVIETSKAJA ENCIKLOPEDIJA</i>	
— La grande encyclopédie soviétique.	
<i>EKONOMITCHESKAJA ENCIKLOPEDIJA PROMYCHLENNOSTI I STROITEL'STVA</i>	
— L'encyclopédie économique de l'industrie et de la construction.	

MANUEL D'ÉCONOMIE POLITIQUE.

— Traduction française. D'après la 2^e édit. soviétique, 1955. Paris, Editions Sociales, 1956.

En Russe : *POLITITCHESKAJA EKONOMIJA*

— 1^{re} édition, 1954.

— 2^e édition, 1955.

Académie des Sciences de l'U.R.S.S.

PREMIÈRE PARTIE

LE KHOZRASCHET

ÉVOLUTION HISTORIQUE

DEMOCRATITCHESKIJ CENTRALIZM. Osnova upravlenija socialistitcheskoj promychlennost'ju, Moscou, 1957.

— Le Centralisme démocratique. Bases de la direction de l'industrie socialiste.

DIREKTIVY KPSS i sovetского pravitel'stva po khozjajstvennym voprosam, Gospolitizdat, 1957, t. II-IV.

I. A. GLADKOV : *Voprosy planirovaniya sovetского khozjajstva v 1918-1920*, Gospolitizdat, 1951.

— Questions de planification de l'économie soviétique en 1918-1920.

KAMENICER : *Organizacija i planirovanie socialistitcheskogo promychlennogo predprijatija*, Gospolitizdat, 1950.

— Organisation et planification de l'entreprise industrielle soviétique en 1918-1920.

KPSS v resolucijakh i rechenijakh siezdov, konferencij i plenumov C.K., t. I, Gospolitizdat, 1953.

— Le Parti Communiste : Résolutions et décisions des congrès, conférences et plenums du Comité Central.

N. KRUCHTCHEV : *O kontrol'nykh cifrach razvitija narodnogo khozjajstva SSSR na 1956-1965*, Gospolitizdat, 1959.

— Sur les chiffres de contrôle du développement de l'économie nationale, 1956-1965.

V. I. LÉNINE : *Œuvres*, t. 27-33.

MATERIALY XXII^e SIEZDA KPSS, Gospolitizdat, 1962.

— Matériaux du 22^e Congrès du Parti Communiste.

NARODNOE KHOZJAJSTVO VSNKh, n° 2, 1918.

— Economie Nationale. Conseil Suprême.

ORGANIZACIONNYE VOPROSY KHOZRACHETA V PROMYCHLENNOSTI, Léningrad, 1933.

— Questions de l'organisation du Khozraschët dans l'industrie.

PARTIJNAJA ZHIZN', n° 4, février 1957.

— La vie du Parti.

PERESTROJKA UPRAVLENIIA promychlennost'ju i stroitel'stvom v SSSR, 1958.

— Réforme de la gestion de l'Industrie et de la Construction en U.R.S.S.

PLANOVOE KHOZJAJSTVO, n° 5, 1957.

— Article de A. DENISOV, *Le centralisme démocratique et les bases des principes léninistes de la gestion de l'Economie Nationale*.

PRAVDA, 14 décembre 1929.

— Réorganisation de la gestion de l'Industrie.

RAZVITIE ORGANIZACIONNYKH FORM UPRAVLENIIA PROMYCHLENNOST'JU

— v SSSR — Moscou 1958.

— Développement des formes d'organisation de la gestion de l'Industrie en U.R.S.S.

G. SLUCKIJ : *Organizacija socialistitcheskogo sorevnovanija na promychlennom predprijatii*, 1957.

— Organisation de l'émulation socialiste dans l'entreprise industrielle.

STALINE : *VOPROSY LENINIZMA*. 11^e édition, 1953.

— Questions du Léninisme.

VOPROSY GRAZHDANSKOGO PRAVA, 1929.

— Questions de droit civil.

VOPROSY EKONOMIKI, 1951, N° 2.

— D'JATCHENKO : *Khozaschët — Kak Socialistitcheskij metod.*

— Questions d'Economie : Khozaschët — Méthode socialiste.

En Anglais :

Maurice DOBB : *Soviet Economic Development since 1917*, Londres, 2^e édit., 1949.

— Développement de l'économie soviétique depuis 1917.

En Français :

REVUE DU C.N.O.F.

Article de M. Guy HASSON, *Coups d'œil sur l'entreprise soviétique*, 34^e année, n° 6, juin 1961.

CAHIERS DE L'I.S.E.A. 1956, Série G, n° 3.

— Jan MARCZEWSKI : *La rationalité économique du socialisme.*

NATURE DU KHOZRASCHËT ET PROBLÈMES THÉORIQUES

BUKHGALTERSKIJ UTCHET, n° 8, 1957.

E. CHISTER : *Vnutrizavodskoj khozaschët i ekonomija obščestvennogo truda*, 1962.

— Khozaschët interne et économie de travail social.

DEN'GI i KREDIT, n° 11, 1962.

— S. CHTJNCHLEJGER, JA. SAJDAKOVSKIJ : *Autonomie Comptable des firmes soviétiques et Contrôle bancaire par le rouble.*

DIREKTIVY KPSS, t. II.

EKONOMITCHESKIE ZAKONY SOCIALIZMA i ikh ispol'zovanie, socekgiz, 1960.

— Lois économiques du socialisme et leur utilisation.

FINANSY, n° 2, 1960.

— I. USATOV, *Condition fondamentale du renforcement du Khozaschët.*

FINANSY, n° 10, 1962.

— TATUR : *Nekotorye voprosy khozjaistvennogo raschëta i ukreplenija finansov predpriatij.*

— Quelques problèmes du Khozaschët et le renforcement des finances des entreprises.

L. A. KONOVALOV : *Khozjaistvennyj raschët. Uslovie mobilizacii vnutrennikh rezervov, Sverdlosk. Metallurgisdat*, 1963.

— Autonomie Comptable. Condition de la mobilisation des ressources internes.

I. LEN'CHIN, *Tchto daët Khozaschët ?*, 1954.

— Qu'apporte le Khozaschët ?

L. A. LEONT'IEV, *Natchal'nyj kurs polititcheskoj ekonomii*, Gospolitizdat, 1960.

— Cours fondamental d'économie politique.

MATERIALY vneotčerednogo XXI s'ezda KPSS, Gospolitizdat, 1959.

— Matériaux du XXI^e Congrès extraordinaire du Parti Communiste.

ORGANIZACIONNYE VOPROSY KHOZRASCHËTA v PROMYCHLENNOSTI, 1933.

— Questions de l'organisation du Khozaschët dans l'industrie.

— Article de A. V. VENEDIKTOV : *Khozaschët de l'entreprise et de l'atelier.*

N. A. ORLOV : *Planirovanie specializacii i kooperirovanija v promychlennosti*, Gosplanizdat, 1958.

— Planification de la spécialisation et de la coopération dans l'industrie.

K. OSTROVITJANOV : « O predmete polititcheskoj ekonomii », in *Kommunist*, n° 4, 1954.

— Sur l'objet de l'économie politique.

PLANOVOE KHOZJAISTVO :

N° 4, 1930. — Article de GATOVSKIJ.

N° 1, 1953. — Article de R. PIEROV : *Staline et la loi de développement harmonieux.*

N° 12, 1957. — Article de S. SEMINE : *Quelques questions de la spécialisation des entreprises et de l'utilisation des capacités de production.*

N° 2, 1957. — Article de l'Académicien S. STRUMILINE : *Loi de la valeur et mesure des dépenses sociales de production en économie socialiste.*

- N° 7, 1961. — Article de PROCEROV : *Khozraschët interne et moyen d'abaisser le prix de revient*.
 N° 10, 1962. — 1° Article de B. BIELKINE : *Éléments essentiels pour les économistes des entreprises*.
 2° Article de KOKHAN : *Tentative de perfectionnement de la planification interne du prix de revient*.
- PACHIKOV : *Ekonomitcheskij Zakon premiuchtchestvennogo rosta sredstv proizvodsstva*, Gospolitizdat, 1958.
 — Loi économique de la croissance prioritaire des moyens de production.
- POLITITCHESKAJA EKONOMIJA *utchebnik*, Moscou, 1954, 1^{re} édité.
 — Manuel d'économie politique.
- POSTANOVLENIE DEKABR'SKOGO plenuma CK. KPSS., Gospolitizdat, 1956.
 — Résolution du plenum de décembre du Comité Central du Parti Communiste.
- POSTANOVLENIE CENTRAL'NOGO KOMITETA KPSS i sojeta ministrov SSSR du 4 mai 1958.
 — Résolution du Comité Central du Parti Communiste et du Conseil des Ministres : sur les mesures (à prendre) pour l'amélioration de la planification de l'économie nationale.
- PROBLEMY EKONOMIKI :
 N° 1, 1930. — Article de GATOVSKIJ : *Sur l'objet et la méthode de la théorie de l'économie soviétique*.
- A. D. SMIRNOV : *Teoretitcheskije osnovy khozraschëta*, 1962.
 — Bases théoriques du khozraschët.
- A. R. SOTCHINSKIJ : *Osnovy organizacii promychlennogo predprijatija*, mai 1962.
 — Bases de l'organisation de l'entreprise industrielle.
- SPIRIDONOVA : *Khozjajstvennyj raschët v novykh usloviyakh upravlenija promychlennost'ju*, 1961.
 — Le khozraschët dans les nouvelles conditions de gestion de l'industrie.
- STALINE : « *Ekonomitcheskije problemy socializma* » in *Bolchevik*, n°18, sept^e mbre 1952.
 — Problèmes économiques du socialisme.
- S. G. STRUMILIN : *Otcherki socialistitcheskogo ekonomii SSSR*, Gospolitizdat, 1959.
 — Traits de l'économie socialiste de l'U.R.S.S.
- S. K. TATUR : *Khozjajstvennyj raschët v promychlennosti*, Gosfinizdat, 1959.
 — Le Khozraschët dans l'industrie.
- S.-K. TATUR : *Khozraschët i rentabel'nost' - Puti ukreplenija Khozjajstvennogo raschëta na promychlennom predprijatii*, Moscou, Acad. des Sciences, 1951.
 — Khozraschët et rentabilité. Moyens de renforcer l'Autonomie comptable dans l'entreprise industrielle.
- TEORIJA I PRAKTIKA Khozjajstvennogo raschëta, 1958.
 — Théorie et pratique du Khozraschët.
- VOPROSY EKONOMIKI.
 N° 10, 1954. — Article de KANTOR : *Problème de la nature économique du prix de revient dans l'industrie socialiste*.
 N° 3, 1948. — Article de OSTROVIT'JANOV : *Planification socialiste et loi de la valeur*.
 N° 2, 1957. — *Loi de la valeur*.
- KARL MARX : *Le Capital*, Livre I.
- ZAKON STOÏMOSTI i ego ispol'zovanie v narodnom khozjajstve SSSR pod redakciej A. KRONRODA, Gospolitizdat, 1959.
 — Loi de la valeur et son utilisation en économie, en U.R.S.S., sous la direction de KRONROD.
- ZAKON STOÏMOSTI i ego rol' pri socializme pod redakciej N. A. CAGOLOVA, Gosplanizdat, 1959.
 — Loi de la valeur et son rôle en régime socialiste sous la direction de CAGOLOV.

En Français :

CAHIERS DE L'I.S.E.A. :

- N° 9, Série G. : H. CHAMBRE, *A propos des critères du choix des investissements*.
 N° 119, novembre 1961 (Série G) : J.-M. COLLETTE : *Le taux de croissance du revenu national soviétique*.
 N° 114, juin 1961 : A. NOWICKI : *L'économie généralisée et la pensée actuelle d'Oskar Lange*.
 Jan MARCZEWSKI : *Planification et croissance économique des Démocraties populaires*, Paris, P.U.F., 1956, 2 vol.

En Anglais :

- Alec NOVE : *The Soviet Economy*, New York, 1961.
— L'économie soviétique.

INTÉRESSEMENT MATÉRIEL

G. M. BATEKHINE et N. NEVOLINE : *Organizacija zarabotnoj platy na predpriyatiyakh promyshlennosti stroitel'nykh materialov*, Moscou, 1962.

— Organisation du salaire dans les entreprises industrielles de matériaux de construction.

CODE DU TRAVAIL (*Kodek Zakonov o trude*) :

— 1^{er} : 1918.

— 2^e : 1922.

DIRECTIVES du Comité Central et du Gouvernement Soviétique, t. II.

DVORNIKOV-NIKITINSKIY : *Novyj porjadok rassmotreniya trudovykh sporov*, Moscou, 1957.

— Nouveau système d'examen des conflits de travail.

EKONOMITCHESKAJA GAZETA :

9 avril 1962, n° 15. — Article de I. ZHATCHEV : *Encouragement selon les résultats du travail*.

— Article de G. TROFIMOV : *Les Plans doivent être intensifs*.

9 avril 1962, n° 17. — Article de I. CEJTLINE : *Une telle échelle ne conviendrait-elle pas ?*

23 avril 1962, n° 17, — Article de N. DOROCHEV : *Accroître la portée du bénéfice*.

— Article de LAPTINE : *Lénine : de l'intéressement matériel personnel*.

— Article de G. LAVROSKIY : *Critère — La rentabilité*.

I. IVANOV : *Utchët proizvodstva i kal'kulirovanié sebestoimosti promyshlennoj produkcii*, Gosfinizdat, 1959.

— Calcul de la productivité et du prix de revient de la production industrielle.

C. KOZHUKH, A. MILLIONSCHIKOV, V. SOROKIN : *Otchtisleniya ot pribyli*, Moscou, Gosfinizdat, 1961.

— Prélèvements sur le bénéfice.

JA. KAGNER : *Tekhnitcheskij progress — osnova rosta proizvoditel'nosti truda v promyshlennosti SSSR*, Moscou, 1954.

— Progrès technique — base de l'élévation de la productivité du travail dans l'industrie.

KOMMUNIST.

N° 10, 1960. — Article de E. LIBERMANN : *A propos de la planification de la production industrielle et des stimulants matériels de son développement*.

LENINE : *Nakaz po voprosam khozjajstvennoj raboty*. Congrès des Soviets, 28 décembre 1921.

— Instructions sur les problèmes de l'activité économique.

B. G. MATEEV : *Kak povysit' proizvoditel'nost' truda na predpriyatiyakh*, Gospolitizdat, 1961.

—, Comment élever la productivité du travail dans les entreprises.

E. MATEEV : *Proizvoditel'nost' truda i vosproizvodstvo pri socializme*, Moscou, 1961.

— Productivité du travail et reproduction en régime socialiste.

Karl MARX : *Le Capital*, T. I-III.

PLANOVOE KHOZJAJSTVO :

N° 8, 1959. — Article de I. OBLOMSKAJA : *Nekotorye voprosy uluchcheniya sistemy premirovaniya rabotnikov promyshlennykh predpriyatij*.

— Quelques problèmes de l'amélioration du système de primes des travailleurs des entreprises industrielles.

PLENUMS du Comité Central KPSS :

— Décembre 1957.

— Juin 1959.

— Mars 1962.

PROBLEMY KHOZJAJSTVENNOGO RASCHETA, Gosfinizdat, 1959.

— Problèmes de l'Autonomie Comptable.

Article de Ch. Ja. TURECKIJ : *Khozraschët — prix — rentabilité*.

RAPPORT du XXI^e Congrès extraordinaire du Parti Communiste de l'Union Soviétique, Gospolitizdat 1959.

SBORNIK postanovlenij, prikazov i instrukcij po finansovo — Khozjajstvennym voprosam :

N° 4, 1961.

N° 6, 1961.

— Recueil de résolutions, de recommandations et instructions sur les questions financières et économiques.

SOVETSKOE GOSUDARSTVO I PRAVO :

N° 8, 1962. — Article de KARINSKIJ : *Combinaison des stimulants matériels et moraux de l'intensification du travail des citoyens en période de construction du communisme.*

N° 12, 1957. — Décision du Presidium du Conseil Central des Syndicats de l'U.R.S.S. (VC SPS), en date du 17 août 1957.

TCHIGVINCEV : Zarabotnaja plata pri socializme, Moscou, 1958.

— Le salaire en régime socialiste.

THÉORIE et PRATIQUE du KHOZRASCHËT :

Article de TATUR.

C. VESELKOV : Material'noe stimulirovanie trudjachtchikhsja v SSSR, Moscou, 1962.

— Intéressement matériel des travailleurs.

VOPROSY EKONOMIKI :

N° 3, 1959. — Article de A. ZAJCEV et F. DRONOV : *Questions de l'intéressement matériel dans les entreprises industrielles.*

N° 6, 1958. — Article de I. USATOVA : *Accroître le rôle du fonds d'entreprise.*

En Anglais :

BERLINER : *Factory and Manager in the U.S.S.R.*, Harvard University Press, Cambridge, 1957.

En Français :

CAHIERS DE L'I.S.E.A., Série G 12, n° 119.

— J.-M. COLLETTE : *Le taux de croissance du Revenu National en U.R.S.S.*

L. GREYFIE DE BELLECOMBE : *Les conventions collectives de travail en Union Soviétique*, Men ton et Co, 1958.

DEUXIÈME PARTIE

LA GESTION

OBJECTIFS PLANIFIÉS

M. A. CEJTLINE : *Voprosy postroenija pokazatelnej promychlennoj produkcii*, Gosstatizdat, 1960.

— Questions de l'élaboration des indices de production industrielle.

EKONOMITCHESKAJA GAZETA :

— 14 juillet 1962, p. 25. — Article de G. TEPILOV : *Le Tekhpromfinplan de l'entreprise industrielle.*

— 7 juillet 1962, p. 30. — *Les indices économiques.*

K. A. FEDOSEEV : *Tekhpromfinplan de l'entreprise*, Gosstatizdat, 1948.

KOMMUNIST, n° 5, 1956.

— KASICKIJ : *Planification interne et Tekhpromfinplan de l'entreprise.*

METODIKA sostavlenija tekhpromfinplana promychlennogo predprijatija, Ekonomizdat, 1961.

— Méthode d'élaboration du tekhpromfinplan de l'entreprise industrielle.

PLANOVOE KHOZJAJSTVO :

N° 6, 1953. — Article de N. FASOLJAK : *Planification de l'approvisionnement technico-matériel de l'entreprise industrielle.*

N° 1, 1957. — Article de N. LJUBIMOV, A. PETROV : *Sur les indices de planification et de calcul de la production industrielle.*

N° 4, 1959. — Article de Ju. KOLDOMASOV : *Questions de l'organisation et de la planification de l'approvisionnement technico-matériel.*

- N° 4, 1960. — Article de Ja. TCHADAËV : *Questions du perfectionnement de la production et des gros travaux dans les souznarkhozes*.
- N° 10, 1960. — Article de C. KAMENICER : *Tekhpromfinplan de l'entreprise industrielle et méthodes de son élaboration*.
- I. M. VOLODARSKIÏ : *Statistika i planirovanie promychlennosti*, Gosstatizdat, 1960.
— Statistique et planification de l'industrie.

En Français

- H. CHAMBRE : *Le pouvoir soviétique*, 1959, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence.

ACTIVITÉ RÉELLE

- DMITRIEV : *Bukhgalterskij utchët i Analiz dejatel'nosti promychlennogo predprijatija*, Gosplanizdat, 1959.
— Comptabilité et analyse d'exploitation de l'entreprise industrielle.
- GOZLOV : *Ekonomitcheskaja statistika*, 1953.
— Statistique économique.
- PETROV : *Kurs Ekonomitcheskoy statistiki* 1961.
— Cours de statistique économique.
- PROBLEMY KHOZJAJSTVENNOGO RASCHETA :
Article de BIRMAN : *Leviers financiers du renforcement ultérieur du Khozraschët*.
- RUBINOF : *Osnovy ekonomitcheskogo analiza raboty predpriyatij*, Gosfinizdat, 1962.
— Bases de l'analyse économique de l'activité des entreprises.

GESTION DE L'ENTREPRISE. CAPITAUX DE L'ENTREPRISE

- ARAKELJAN : *Khozraschët i ispol'zovanie osnovnykh fondov promychlennosti S.S.S.R.*, 1954.
— Khozraschët et utilisation des capitaux fixes de l'industrie en U.R.S.S.
- M. C. ATLAS : *Reforma Kredita v SSSR*, Gosfinizdat, 1952.
— La réforme du crédit en U.R.S.S.
- S. BARNGOL'C - A. SUKHAREV : *Oborotnye sredstva promychlennykh predpriyatij*, Gospolitizdat, 1957.
— Capitaux circulants des entreprises industrielles.
- A. M. BIRMAN : *Finansy otraslej narodnogo khozjajstva - SSSR*, Gosfinizdat, 1953.
— Les finances des branches de l'Economie Nationale de l'U.R.S.S.
Oborotnye sredstva promychlennykh predpriyatij i puti uzkorenija ikh oboratchivаемosti - Moscou, « Znanie », 1955.
— Capitaux circulants des entreprises industrielles et moyens d'accélérer leur rotation.
- A. M. BIRMAN : *Planirovanie oborotnykh sredstv*, Gospolitizdat, 1956.
— Planification des capitaux circulants.
- P. G. BUNITCH : *Amortizacii osnovnykh fondov v promychlennosti*, Moscou, Gosfinizdat, 1957.
— Amortissement des capitaux fixes dans l'industrie.
- P. S. DANILOV : *Osnovnye fondy i proizvodstvennye mochnosti promychlennykh predpriyatij*, Ekonomizdat, 1961.
— Capitaux fixes et capacités productives des entreprises industrielles.
- DENEZHNOE OBRACHTCHENIE I KREDIT S.S.S.R., Gosfinizdat, 1960.
— Circulation monétaire et crédit en U.R.S.S.
Article de GUSAKOV, LADÁZOV, SVECHIKOV.
- DEN'GI I KREDIT :
n° 6, 1962. — Article de S. MEKHAÏK : *Problèmes de la planification des capitaux circulants et du crédit*.
n° 5, 1962. — Article de TAMARTCHENKO : *A propos de quelques problèmes du crédit soviétique*.
n° 8, 1962. — Article de N. BRUSILOVSKAJA : *Du rôle du crédit pour les capitaux circulants de l'Industrie*.
- J. A. KRONROD : *Osnovy khozjajstvennogo raschëta*, Gosfinizdat, 1952.
— Bases du Khozraschët.

FINANSY :

n° 5, 1960. — Article de A. MAGAZANIK : *A propos des indices d'efficacité de l'utilisation des capitaux circulants.*

JU. O. LJUBOVITCH : *Oborotnye fondy i ikh ispolzovanie v promychlennosti*, Moscou, « mycl », 1964.
— Les fonds circulants et leur utilisation dans l'industrie.

PLANOVOE KHOZJAJSTVO :

n° 3, 1957. — Article de GREBOV : *Moyens d'améliorer la planification des réserves de production dans les entreprises industrielles.*

n° 12, 1957. — Article de ZVEREV : *Budget de l'U.R.S.S. pour 1958.*

n° 10, 1959. — Article de K. PETROCIAN : *Elaboration de nouvelles formes d'amortissement des capitaux fixes.*

PROBLEMY KHOZJAJSTVENNOGO RASCHËTA :

Article de BUNITCH : *Indice financier de l'emploi des capitaux fixes dans l'industrie.*

VESTNIK STATISTIKI :

n° 2, 1960. — Bulletin de statistique.

VOPROSY EKONOMIKI :

n° 5, 1951. — Article de ARAKELJAN : *Khozraschët et lutte pour une meilleure utilisation des capitaux fixes.*

n° 12, 1956. — Article de ROMANOVSKIJ : *Liquidation des capitaux fixes.*

En Français :

STATISTIQUES ET ÉTUDES FINANCIÈRES 1954, n° 23.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION**BUKHGALTERSKIJ UTCHËT :**

n° 7, 1957. — Article de V. KOPNJAËV : *Problème de l'analyse du bénéfice.*

G. A. CARICINA : *Khozjajstvennyj raschët i rentabel'nost'-Stoïmost' i sebestoïmost'*, 1961.

— Khozraschët et rentabilité.

— Valeur et prix de revient.

DEN'GI I KREDIT :

n° 6, 1962. — Article de D. KONDRACHEV : *Développement du système des prix de gros dans l'industrie*

M. V. DMITRIEV : *Sebestoïmost' promychlennoj produkcii i puti ejo snijeniya*, Moscou, « znaniya », 1958.

— Prix de revient de la production industrielle et moyens de l'abaisser.

DIRECTIVES KPSS :

— t. 3 (1954-1952).

— t. 4 (1953-1957).

FINANSY :

n° 8, 1960. — Article de L. EL'JACHEV : *A propos des prix à la production dans l'industrie lourde.*

n° 8, 1960. — Article de V. STEKATCHEV : *Moyens d'accroître la rentabilité.*

n° 11, 1960. — Article de V. GUBIN, I. TIMOCHENKO, L. ZAJDMAN : *Indices du prix de revient de la production industrielle.*

FINANSY :

n° 1, 1960. — Article de D. KONDRACHEV : *Problème du fondement économique des prix.*

n° 4, 1960. — Article de Ch. TURECKIJ : *Problème des prix à la production dans l'industrie lourde.*

n° 12, 1961. — Article de KOSJATCHENKO : *Perfectionnement des prix de gros de la production de l'industrie lourde et des tarifs de transport.*

n° 3, 1961. — Article de K. KAZAKONVA, C. KHEJFEC : *Khozraschët et planification du prix de revient de la production industrielle.*

n° 10, 1962. — Article de I. GUZHKOV : *Principales modifications dans la planification du prix de revient de la production.*

I. R. FLOMENBLIT, P. A. GALUZINSKIJ : *Normativnyj metod utchëta zatrat na proizvodstvo*, Ekonomizdat, 1962.

— Méthode normative du calcul des coûts de production.

KOMMUNISTITCHESKAJA : PARTIJA sovetskogo sojuza v resoljucijakh i rechenijakh sjezdov, konferencij i plenumov C.K., 7^e édit., Gospolitizdat, 1954.

- Parti Communiste de l'Union Soviétique : résolutions et décisions des congrès, conférences et plenums.
- KONDRACHEV : *Cenoobrazovanie v promychlennosti SSSR*, Gosfinizdat, 1956.
- Formation des prix dans l'industrie en U.R.S.S.
- V. B. LIPSIC : *Planirovanie sebestoimosti*, Gospolitizdat, 1955.
- Planification du prix de revient.
- R. S. LIVCHIC : *Sebestoimost' produkciï v tjazheloj promychlennosti SSSR*, Akademija Nauk, 1961.
- Prix de revient de la production dans l'industrie lourde.
- I. S. MALYCHEV : *Obchtchestvennyj utchèt truda i cena pri socializme*, Socekgiz, 1960.
- Calcul du travail et du prix en régime socialiste.
- « OSNOVNYE POLOZHENIJA po planirovaniu, utchèty i kal'kulirovaniu sebestoimosti promychlennoj produkciï »
- ratifiés par le Gosplan de l'U.R.S.S., le Ministère des Finances de l'U.R.S.S., 18 mars 1955.
- Dispositions fondamentales sur la planification, le calcul du prix de revient de la production industrielle.
- PLAN TYPE de la Comptabilité d'exploitation des entreprises industrielles d'Etat.
- Instructions relatives à son application, Moscou, 1955.
- PLANOVOE KHOZJAISTVO :
- n° 6, 1955. — Article de NORKIN : *Progrès technique et élévation de la productivité du travail.*
- n° 2, 1957. — Article de S. STRUMILIN : *Loi de la valeur et mesure des dépenses sociales de production en économie socialiste.*
- n° 4, 1957. — Article de VOLODARSKIJ : *Sur les indices de planification et de calcul de la production industrielle.*
- n° 5, 1957. — Article de ANTONOV : *Production marchande et rentabilité.*
- Indices fondamentaux de l'activité de l'entreprise industrielle.
- PLANOVOE KHOZJAISTVO :
- n° 12, 1959. — Article de M. MIKHAILOV : *Moyens d'abaisser le prix de revient de la production industrielle dans le plan septennal.*
- n° 5, 1960. — Article de A. ZHOLKEVITCH : *Etude des moyens d'améliorer l'appréciation de l'exploitation des entreprises industrielles.*
- n° 5, 1960. — Article de B. MAJMANOV : *Perfectionner les méthodes de planification et de calcul de la production industrielle.*
- n° 11, 1960. — Article de M. LJACHKO : *Règlementer le système d'approvisionnement technico-matériel.*
- n° 12, 1960. — Article de PERESLEGIN : *Régime d'économie. Méthode de gestion économique socialiste.*
- I. POKLAD : *Ekonomitcheskij analiz dejatel'nosti promychlennykh predpriyatij*, 1956.
- Analyse économique d'exploitation des entreprises industrielles.
- I. POKLAD : *Questions méthodologiques en matière de comptabilité et calcul des prix de revient de la production*, Gosfinizdat, 1960.
- L. ROTCHTEJN : *Finansovoe planirovanie v sovnarkhozakh*, Gosfinizdat, 1959.
- Planification financière dans les sovnarkhozes.
- SOCIALISTITCHESKIJ TRUD :
- n° 1, 1957. — Article de A. V. KANTOROVITCH.
- SPRAVOTCHNIK EKONOMISTA, Kuparadze, 1960.
- Manuel de l'économiste.
- TATUR : *Analiz Khozjajstvennoj dejatel'nosti promychlennykh predpriyatij*, Ekonomizdat, 1962.
- Analyse d'exploitation des entreprises industrielles.
- Khozraschèt i rentabel'nost'*, Moscou, 1951, Académie des Sciences.
- Khozraschèt et rentabilité.
- N. TCHUMATCHENKO : *Analiz pribyli promychlennogo predpriyatija*, Gosfinizdat, 1960.
- Analyse du bénéfice de l'entreprise industrielle.
- Ch. Ja. TURECKIJ : *Otcherki planovogo cenoobrazovanie v SSSR*, Gospolitizdat, 1959.
- Traits de la formation des prix planifiés en U.R.S.S.
- N. S. TRIFONOV : *O skorosti oborota kapitala v promychlennykh predpriyatijakh*, 1930.
- De la vitesse de rotation du capital dans les entreprises industrielles.

R. D. VINOKUR : *Planirovanie pribyli na promychlennom predpriatii, sbornik « Finansovoe planirovanie v promychlennosti i stroitel'stve »*, Gosfinizdat, 1959.

— Planification du bénéfice dans l'entreprise industrielle, recueil « Planification financière dans l'industrie et la construction ».

VOPROSY EKONOMIKI :

n° 10, 1954. — Article de L. KANTOR : *Problème de la nature économique du prix de revient dans l'industrie socialiste*.

n° 6, 1955. — Article de NEKRASOV : *Progrès technique et économie de production*.

n° 11, 1960. — Article de KONDRACHEV : *Prix, rentabilité et Khozraschët*.

n° 5, 1963. — Article de SUKHAREVSKIJ : *L'entreprise socialiste et l'Economie Nationale*.

A. G. ZVEREV : *Voprosy nacional'nogo dokhoda i finansov SSSR*, Gosfinizdat, 1958.

— Questions du revenu national et des finances de l'U.R.S.S.

En Français :

CAHIERS DE L'I.S.E.A. — Série G, n° 1.

F. PERROUX : *Economie des Démocraties Populaires « Profit et Accumulation »*.

P. LASSÈGUE : (1) — *Comptabilité de l'entreprise*, Sirey, 1961.

(2) — *Gestion de l'entreprise et comptabilité*, Dalloz, 2^e édit., 1962.

M. LAVIGNE : *Le capital fixe en U.R.S.S.*, Thèse de Doctorat, Strasbourg, 1960.

U.R.S.S., *Droit, Economie, Sociologie*, t. I, Sirey, 1962.

Etude de H. CHAMBRE : *Prix, valeur, rationalité économique*.

CONCLUSION

EKONOMITCHESKAJA GAZETA :

Numéros de septembre à décembre 1962.

E. LIBERMANN : *De la planification du bénéfice dans l'Industrie*, Gosfinizdat, 1950.

PRAVDA : Numéros de septembre à décembre 1962, notamment :

9 septembre 1962. — E. LIBERMANN : *Plan, bénéfice, primes*.

14 septembre 1962. — N. ANTONOV : *Bénéfice, Indice fondamental*.

16 septembre 1962. — F. VESELKOV : *Avantages et défauts*.

30 septembre 1962. — A. ZHOLKEVITCH, E. IVANOV : *Perfectionner la gestion et la planification de l'économie*.

16 novembre 1962. — « Chaque machine, chaque équipement doivent être utilisés à plein rendement ».

19 novembre 1962. — L. GATOVSKIJ : *Des indices économiques et des stimulants au sein de l'entreprise*.

KOMMUNIST :

n° 1, 1959. — L. GATOVSKIJ : *La rentabilité*.

VOPROSY EKONOMIKI :

n° 11, 1962. — L. GATOVSKIJ : *Elaborer un nouveau système d'encouragement de l'entreprise*.

n° 11, 1962. — V. NEMTCHINOV : *Intéresser les entreprises à des plans plus intensifs*.

En Français :

LE COURRIER DES PAYS DE L'EST :

n° 24 (mars), 235, Boulevard Saint-Germain, Paris.

TABLEAUX

TABLEAU I	: Production globale et production marchande.....	118
TABLEAU II	: Plan d'assortiment et exécution.....	120
TABLEAU III	: Financement des Investissements.....	126
TABLEAU IV	: Sources de financement.....	129
TABLEAU V	: Efficience des capitaux fixes et rentabilité.....	133
TABLEAU VI	: Capitaux circulants normalisés.....	140
TABLEAU VII	: Endettement envers fournisseurs.....	142
TABLEAU VIII	: Normatifs et capitaux propres investis dans des stocks normalisés.....	143
TABLEAU IX	: Capitaux circulants et sources de financement.....	149
TABLEAU X	: Bénéfice obtenu par vente de la production.....	154
TABLEAU XI	: Variation des prix de gros et de l'Impôt sur le chiffre d'affaires.....	171
TABLEAU XII	: Plan de vente de la production par produits.....	175
TABLEAU XIII	: Vente effective de la production par produits.....	176
TABLEAU XIV	: Bénéfice réalisé par vente de la production.....	177
TABLEAU XV	: Degré de réalisation du plan de vente en fonction des variations de stocks... 178	178
TABLEAU XVI	: Fabrication de la production en unités monétaires et normes d'heures.....	181
TABLEAU XVII	: Données générales. Assortiment. Produit de la vente.....	183
TABLEAU XVIII	: Influence sur le bénéfice d'une modification de l'assortiment.....	184
TABLEAU XIX	: Influence sur le bénéfice d'une variation des qualités.....	186
TABLEAU XX	: Structure des charges de production dans l'industrie en 1960.....	189
TABLEAU XXI	: Exigence en main-d'œuvre.....	192
TABLEAU XXII	: Influence d'un accroissement de la productivité du travail.....	193
TABLEAU XXIII	: Utilisation des matières premières.....	196
TABLEAU XXIV	: Evaluation des quantités <i>réelles</i> de matières premières aux prix <i>planifiés</i> ... 197	197
TABLEAU XXV-A	: Prix de revient de la production marchande en 1958.....	200
TABLEAU XXV-B	: Charges par rouble de production marchande.....	202
TABLEAU XXVII	: Modification de l'actif.....	211
TABLEAU XXVIII	: Modification du passif.....	212
TABLEAU XXIX	: Modification de l'actif et du passif (Augmentation).....	213
TABLEAU XXX	: Modification de l'actif et du passif (Diminution).....	214
TABLEAU XXXI	: Calcul de l'indice de rotation des capitaux circulants.....	230
TABLEAU XXXII	: Rotation des fonds de roulement et effet d'une accélération de la vitesse de rotation.....	232
TABLEAU XXXIII	: Bénéfices et pertes éventuels.....	237
TABLEAU XXXIV	: Niveau de rentabilité de l'entreprise.....	238
TABLEAU XXXV	: Niveau du bénéfice calculé à partir des capitaux de l'entreprise.....	240

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
--------------------	---

PREMIÈRE PARTIE

LE KHOZRASCHET (L'AUTONOMIE COMPTABLE)

LIVRE I

THÉORIE DU KHOZRASCHET

TITRE I

LE KHOZRASCHËT D'ENTREPRISE

SECTION I. — ÉVOLUTION HISTORIQUE.....	11
A. — PRINCIPE FONDAMENTAL : LE CENTRALISME DÉMOCRATIQUE	11
B. — INTRODUCTION DU KHOZRASCHËT.....	11
CHAPITRE I. — PÉRIODE 1917-1929.....	15
§ 1. Décret du 15 décembre 1917.....	16
§ 2. Réforme de 1921.....	16
CHAPITRE II. — PÉRIODE 1929-1932.....	19
§ 1. Réforme de 1929.....	19
§ 2. Réforme de 1932.....	21
CHAPITRE III. — PÉRIODE 1932-1956.....	22
SECTION II. — NATURE DU KHOZRASCHËT.....	24
A. — CONTENU THÉORIQUE DU KHOZRASCHËT.....	24
CHAPITRE I. — KHOZRASCHËT EN TANT QUE CATÉGORIE ÉCONOMIQUE.....	25
CHAPITRE II. — KHOZRASCHËT — MÉTHODE DE GESTION PLANIFIÉE.....	27
CHAPITRE III. — CRITIQUES ET SYNTHÈSE.....	29
§ 1. Insuffisance des définitions.....	29
§ 2. Essai de synthèse.....	29
B. — NÉCESSITÉ DU KHOZRASCHËT.....	31
CHAPITRE I. — « LA LOI » DE DÉVELOPPEMENT HARMONIEUX.....	33
§ 1. Notion de développement harmonieux.....	33

§ 2. Perfectionnement de la planification.....	35
§ 3. Spécialisation et coopération.....	36
CHAPITRE II. — LOI DE LA VALEUR.....	38
§ 1. La production marchande.....	39
§ 2. La valeur.....	39

TITRE II

LE KHOZRASCHËT INTERNE

CHAPITRE I. — ORGANISATION DU KHOZRASCHËT INTERNE.....	43
§ 1. Principes d'organisation.....	43
§ 2. Obligations des Ateliers.....	46
CHAPITRE II. — LE PRIX DE REVIENT DANS L'ATELIER.....	49

LIVRE II

TECHNIQUE DU KHOZRASCHËT. L'INTÉRESSEMENT MATÉRIEL

SECTION I. — RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL.....	55
CHAPITRE I. — LÉGISLATION.....	55
§ 1. Législation du travail.....	55
§ 2. Les Conventions collectives.....	56
CHAPITRE II. — PRINCIPES ET SYSTÈMES DE RÉMUNÉRATION.....	59
§ 1. Répartition selon le travail.....	59
§ 2. Principes fondamentaux de l'organisation du salaire.....	60
§ 3. Formes de rémunérations.....	62
SECTION II. — SYSTÈME DE PRIMES.....	65
A. — CRITÈRES D'INTÉRESSEMENT MATÉRIEL.....	67
CHAPITRE I. — PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL.....	67
CHAPITRE II. — INDICES D'INTÉRESSEMENT MATÉRIEL.....	69
§ 1. Critère physique.....	70
§ 2. Critère en valeur.....	72
B. — FONDS DE PRIMES.....	74
CHAPITRE I. — FONDS D'ENTREPRISE.....	74
§ 1. Historique.....	74
§ 2. Formation.....	75
§ 3. Emplois.....	81
CHAPITRE II. — FONDS DIVERS.....	84
§ 1. Fonds de contremaître.....	84
§ 2. Fonds de salaire.....	86

DEUXIÈME PARTIE

LA GESTION

TITRE I

OBJECTIF FIXÉ EN QUANTITÉS PHYSIQUES

<i>SECTION I. — OBJECTIFS PLANIFIÉS (LE TEKH PROMFINPLAN)</i>	97
CHAPITRE I. — PLANS PRINCIPAUX	99
§ 1. Plan du travail	99
§ 2. Plan d'approvisionnement — d'écoulement	101
§ 3. Plan du prix de revient	103
§ 4. Plan financier	104
CHAPITRE II. — PROGRAMME DE PRODUCTION	106
§ 1. Indices physiques	107
§ 2. Indices en valeur	109
§ 3. Indices de la qualité	112
<i>SECTION II. — ACTIVITÉ RÉELLE</i>	116
CHAPITRE I. — RÉALISATION DU PLAN DANS SES INDICES EN VALEUR	117
CHAPITRE II. — RÉALISATION DU PLAN DANS SON ASSORTIMENT	119

TITRE II

OBJECTIF EN VALEUR. GESTION

<i>SECTION I. — CAPITAUX DE L'ENTREPRISE</i>	124
CHAPITRE I. — LES CAPITAUX FIXES	125
§ 1. Règlementation des capitaux fixes	126
§ 2. Financement des investissements	126
§ 3. Calcul et normes de l'amortissement	129
§ 4. Efficience des capitaux fixes	132
§ 5. Liquidation des capitaux fixes	134
CHAPITRE II. — LES CAPITAUX CIRCULANTS	136
I. — <i>Les fonds propres</i>	136
§ 1. Organisation et planification des capitaux circulants	136
§ 2. Composition et structure des capitaux circulants	138
II. — <i>Les fonds d'emprunt</i>	145
§ 1. Crédits gagés sur les stocks	146
§ 2. Crédits gagés sur le chiffre d'affaires	148
<i>SECTION II. — RÉSULTATS D'EXPLOITATION</i>	150
A. — LE BÉNÉFICE	153
CHAPITRE I. — FORMATION DU BÉNÉFICE	153
§ 1. Sources de formation du bénéfice	153
§ 2. Répartition du bénéfice	155

CHAPITRE II. — NIVEAU DU BÉNÉFICE	157
I. — <i>Facteurs structurels</i>	157
II. — <i>Politique gouvernementale</i>	158
§ 1. Politique des prix	158
§ 2. Impôt sur le chiffre d'affaires	158
§ 3. Influence sur le bénéfice d'une variation des prix ou des taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires	170
B. — VARIATION DU BÉNÉFICE RÉEL	173
CHAPITRE I. — RÉALISATION DU PLAN DE PRODUCTION	174
§ 1. Réalisation du plan de vente	174
§ 2. Réalisation du plan d'assortiment	179
CHAPITRE II. — ABAISSEMENT DU PRIX DE REVIENT RÉEL	188
I. — <i>Moyens utilisés</i>	190
§ 1. Productivité du travail	190
§ 2. Régime d'économie	194
II. — <i>Calcul de cet abaissement</i>	198
C. — SITUATION FINANCIÈRE	205
CHAPITRE I. — LE BILAN	208
§ 1. Classification économique	208
§ 2. Opérations économiques	209
CHAPITRE II. — LES FONDS DE ROULEMENT	221
§ 1. Aisance en fonds de roulement	221
§ 2. Vitesse de rotation des capitaux circulants	225
§ 3. Accélération de la vitesse de rotation	231
CHAPITRE III. — LA SOLVABILITÉ	234
CONCLUSION	241
BIBLIOGRAPHIE	251
TABLEAUX	261

Imp. F. BOISSEAU, RUE DU TAUR, 34 - TOULOUSE (FRANCE)
Dépôt légal, 3^e trimestre 1965

